

Universidad Complutense de Madrid
Facultad de Ciencias Políticas y Sociología
Departamento Sociología V

EL CIUDADANO DE LAS DOS CARAS:
AMBIVALENCIA EN LAS ACTITUDES ANTE LA IGUALDAD
Y EL ESTADO DE BIENESTAR EN ESPAÑA.

Tesis doctoral

presentada por:
Francisco Javier Noya Miranda

dirigida por:
Dr. Emilio Lamo de Espinosa Michels de Champourcin

Madrid, septiembre de 1996

INDICE

Introducción.....	7
Agradecimientos.....	11

1ª PARTE:

TEORIA Y METODOLOGIA DE LA AMBIVALENCIA

1. La ambivalencia: macro- y micro- fundamentos.....	14
Ambivalencia sociológica.....	16
Ambivalencia psicológica.....	47
Síntesis micro-macro.....	68
2. Argumentos teóricos en el análisis empírico de las actitudes sociopolíticas.....	77
3. Algunas consideraciones metodológicas sobre la medición de la ambivalencia.....	106

2ª PARTE:

AMBIVALENCIA, IGUALITARISMO Y LEGITIMACION DEL ESTADO DE BIENESTAR

4. Análisis teóricos.....	124
4.1 Ambivalencia en la igualdad.....	125
4.2 Ambivalencia en el Estado de Bienestar.....	159
4.3 Ambivalencias "externas" en el EdB	200
5. Análisis empíricos.....	208
5.1 Ambivalencia en la igualdad.....	210
5.2 Ambivalencia en el Estado de Bienestar.....	236
5.3 Ambivalencias "externas" en el EdB.....	257
6. Análisis metodológicos.....	267
7. Ambivalencia, consenso y fatalismo.....	278
8. Excursus normativo: contradicciones y ambivalencia del derecho al trabajo.....	292
9. Precedentes de investigación sobre las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar y su ambivalencia en España.....	310
10. Algunas hipótesis sobre la ambivalencia en España.....	339

**3 * PARTE:
IGUALITARISMO**

11. Actitudes ante la desigualdad en España: introducción.....	346
12. Ambivalencia e inconsistencia: introducción.....	362
13. Split-consciousness: comparación de hipótesis con datos españoles.....	373
14. Absoluto y relativo: ¿igualitarismo o envidia?.....	390
15. Movilidad y explicaciones de la riqueza y la pobreza.....	398
16. Incertidumbre e igualitarismo.....	407
17. Ambivalencia ante la desigualdad: evidencia cualitativa.....	419

**4 * PARTE:
LEGITIMACION DEL ESTADO DE BIENESTAR**

18. Actitudes ante el Estado de Bienestar en España: introducción.....	428
19. Ambivalencia e inconsistencia.....	444
20. Igualitarismo y legitimación del Estado de Bienestar en España: relación entre dimensiones.....	457
21. Incertidumbre y legitimación del Estado de Bienestar.....	480
22. Interés propio y ambivalencia: categorías de riesgo en el Estado de Bienestar.....	490
23. Absoluto y relativo: ¿economía posicional en el Estado de Bienestar?.....	495
24. Eficiencia y equidad.....	505
25. Justicia fiscal: ¿normas de justicia o ilusión fiscal?.....	509
26. Comunidad y Estado de Bienestar.....	517

**5 * PARTE:
RIESGO MORAL**

27. Las tres dimensiones de las consecuencias no queridas.....	523
28. Percepción de riesgo moral y sanidad pública: España en perspectiva internacional.....	529

6 * PARTE:
CONSISTENCIA ACTITUD-CONDUCTA:
CONSECUENCIAS POLITICAS DE LA AMBIVALENCIA

29.	Política y ambivalencia ante la desigualdad y el Estado de Bienestar.....	553
30.	La España fatal: fatalismo social y fatalismo político en España.....	561
31.	Nueva política, postmaterialismo y ambivalencia ante el Estado de Bienestar.....	574
32.	Igualitarismo y autoritarismo.....	583
	CONCLUSIONES.....	590
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	597
	APENDICE: RESULTADOS EMPIRICOS DE LA INVESTIGACION PREVIA SOBRE LAS ACTITUDES ANTE LA DESIGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR.....	619

INTRODUCCION

"Consistency is the hobgoblin of philosophers and people with little minds"
B. Franklin

"Ese es el problema de González, que tiene una ambivalencia: habla como la izquierda, pero actúa como la derecha"
Julio Anguita (Mitin en Jaen, 29 de febrero de 1996).

"Dadas las paradojas de la modernidad, nada o muy poco hay de malo en ser ambivalente -especialmente cuando hay tanto por lo que ser ambivalente"
A. Wolfe.

"(...) las dos piezas son claramente contradictorias sin que la verdad de una, por así decirlo, vulnere la verdad de la otra; cada una de las cuales debe en su campo literario sostenerse por sí misma y por sí misma colaborar a la supervivencia de una idea aunque no tenga vigencia en otro terreno. Por consiguiente la intención apunta hacia una concepción no dialéctica del entendimiento en la que está implícita la perseverancia de una idea y su desarrollo intrínseco, sin influencias derivadas de su contacto y su pugna con la opuesta. La muerte es la muerte y la eternidad, eternidad, cada cual en su campo"
Juan Benet

En esta investigación se estudian las actitudes de los españoles ante la desigualdad y el Estado de Bienestar. El trabajo es fundamentalmente empírico, pero tiene un componente teórico muy importante centrado en la ambivalencia que es necesario justificar.

La mayor parte de las investigaciones empíricas que se han hecho sobre las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar tienen un capítulo final en el que entre otras cosas se concluye a vuelapluma -a veces sólo en forma de accidentada nota a pie de página- que las personas son ambivalentes, de ahí las contradicciones que se descubren cuando se desbroza este campo de las actitudes socio-políticas. Un ejemplo muy socorrido del tipo de inconsistencias al que se hace referencia es querer más Estado de Bienestar, pero desear una presión fiscal menor al mismo tiempo. Otro ejemplo, ahora de ambivalencia en el campo de la desigualdad es dudar entre la equidad o la necesidad a la hora

de elegir entre dos principios de justicia distributiva.

Sin embargo, salvo en muy escasas excepciones (que reseñaremos cumplidamente), esta ambivalencia no se ha estudiado en profundidad. Se habla indistintamente de "contradicciones", "inconsistencias", "ambigüedades", "ambivalencias", "dilemas", "tensiones", "trade-offs", "hemiplejia moral", "compartimentación", etc. Pero, si existe realmente, y si es importante para entender las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar, es necesario identificarla y delimitarla claramente frente a otros fenómenos. Hay que calibrar su alcance -¿a cuántas personas afecta?- y descifrar sus consecuencias, especialmente sobre las actitudes y el comportamiento políticos, que en una democracia promueven o limitan la igualdad y el Estado de Bienestar.

A estas tareas es precisamente a lo que me he dedicado en este trabajo. Por eso, tanto en lo teórico como en lo empírico, su núcleo es la investigación de la ambivalencia y la inconsistencia en las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar. Dada la importancia y la magnitud del fenómeno, creo que merece que se le dedique más que una frase o una nota a pie de página, tanto en su consideración teórica como en su medición empírica. En especial me he detenido en revisar lo más ampliamente posible las acepciones de la ambivalencia, en la esperanza de cuando menos despejar las brumas que envuelven el concepto.

En cierto modo, si tuviese que resumir en una sola frase la conclusión sustantiva de esta investigación, su mensaje sería: "todos somos González" (parafraseando la frase del político con la que abro esta introducción). He elegido este lema porque rara vez se dan este tipo de constataciones públicas de la ambivalencia, aunque, en este caso - como casi siempre - sea en forma de reproche o acusación. Sin embargo, veremos que la mayor parte de las personas -sean de izquierda o de derecha- somos ambivalentes respecto a la igualdad y el Estado de Bienestar, especialmente en este sentido que subraya la cita: ser de una forma en el terreno de lo abstracto o de los grandes principios, y de otra en el de lo concreto.

La segunda idea, ahora más general, sería que en este ámbito, y quizás en otros, las actitudes sociales tienen lo que, si no me equivoco, equivaldría a una estructura musical contrapuntística. Glenn Gould, un intérprete entusiasta de ese estilo compositivo, la definía como la "explosión de ideas simultáneas". Esto es lo que parece darse muchas veces en las actitudes ante el Estado de bienestar y la desigualdad -otros investigadores lo han descubierto en otros ámbitos. Aunque más que una explosión estaríamos ante una "música callada" (Mompou, o Claudio Rodríguez): la ambivalencia se rumia en silencio, pues, por una serie de motivos que veremos a lo largo del trabajo, las personas rara vez se plantean este contrapunto como problema. Muy raramente la ambivalencia -al menos en las actitudes sociales- va acompañada de una sensación de desasosiego. En su lugar tenemos la quietud, el hieratismo incluso, del Jano bifronte del cuadro de Magritte (ver figura 1).

En el campo teórico lo anterior implica la debilidad de los argumentos de la "construcción social" de la realidad. Si hay ambivalencia, la fábrica social -por utilizar esta expresión

metafórica de Douglas- no se sostiene sobre sentidos compartidos unívocos y estables. Puede que haya más o menos consenso. No discutiré esto a los defensores de la hipótesis constructivista. Lo que no hay de ningún modo es "un" sentido que sea la argamasa de la construcción. La ambivalencia hace que ésta sea demasiado "inconsistente" -en los dos sentidos de la palabra: contradictoria y fluida- para poder edificar ninguna construcción sólida con ella. A lo más que se puede parecer es a ese edificio de Escher (ver figura 2) que parece de goma por lo saturado que está de desniveles y contradicciones. Como veremos, haciéndonos eco de la hipótesis de M. Mann y de los críticos de la tesis de la ideología dominante, la ambivalencia hace que la forma de legitimación más frecuente no sea la normativa -la supuesta construcción social- sino la fatalista -la aceptación pragmática.

Respecto a la parte empírica del trabajo, aunque investigo las actitudes en España, en la medida en que los datos lo han permitido he comparado nuestro país con otros recurriendo para ello a las encuestas internacionales que se han realizado sobre el tema de esta investigación en el marco de iniciativas como el International Social Survey Program o los Eurobarómetros. Si no otro, al menos esta tesis puede tener el interés de haber situado a España en perspectiva internacional con datos conmensurables.

En lo tocante al método de exposición, si en la primera parte presento los desarrollos teóricos más generales tanto sobre la ambivalencia y la inconsistencia a secas, como sobre su concreción en la esfera de las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar, en las partes restantes contrasto empíricamente hipótesis de alcance medio. Muchos de los argumentos esbozados en abstracto a lo largo de la primera parte se desarrollan y matizan en las siguientes en forma de hipótesis contrastables empíricamente.

La segunda parte se dedica a la ambivalencia en las actitudes ante la desigualdad.

La tercera y cuarta parte se dedican a la ambivalencia en las actitudes ante el Estado de Bienestar. Distingo dos tipos de ambivalencias:

- ambivalencias en las intenciones o fines del Estado de Bienestar, o ambivalencia interna, a la que dedico la tercera parte,
- ambivalencias resultantes de la distancia entre las intenciones y las consecuencias no queridas de las acciones del Estado de Bienestar -ambivalencia externa, en tanto en cuanto surgen de las externalidades o subproductos de las acciones-, que estudio en la parte cuarta del trabajo.

En la quinta parte se indaga en las consecuencias políticas de la ambivalencia y de uno de sus fenómenos afines, el fatalismo social.

He optado por presentar por separado las ambivalencias en las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar. En principio esta parcelación puede resultar chocante, porque ambos

términos se usan a veces casi indistintamente. Sin embargo, como veremos, el solapamiento es sólo parcial, por dos motivos. El primero es teórico. Avanzando el argumento en el que profundizaré más adelante: el Estado de Bienestar redistribuye en varias varias dimensiones, y la igualdad (la redistribución de la renta entre las clases) es sólo una de ellas - en muchos Estados de Bienestar la igualdad es de hecho es la menos importante. Pero además, y este es el segundo motivo, esa separación está "en la cosa en sí". Como han puesto de manifiesto sobre todo Feldman/Zaller, o Tetlock/ Sniderman, la compartimentación de las actitudes hace que muchas veces ambas esferas no tengan conexión: la igualdad es abstracta, y las políticas del Estado de Bienestar concretas.

Como escribía acertadamente J. Carabaña, también en el prólogo a su tesis doctoral, en una investigación de este tipo - con desarrollos teóricos y contrastación empírica- el gran problema es "prosificar los datos y datificar las ideas". Yo lo he intentado con una gradación de argumentos. Si en la primera parte teórica me hago eco de los argumentos más generales, en los capítulos de las partes empíricas el primer apartado siempre va dedicado a hipótesis o argumentos de alcance medio, que contraste empíricamente.

En música un compositor practica la parodia cuando utiliza un mismo motivo en distintas obras (con distinta instrumentación, tonalidad y arreglos). Es sabido que J.S. Bach, por diversos motivos, era muy dado a ello. Como quiera que las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar están relacionadas - aunque no tanto como se presupone, por lo que he dicho anteriormente y veremos más en detalle posteriormente- algunas partes pueden parecer parodias de otras, por la aparente repetición de argumentos o análisis similares. Como acabo de decir, este efecto puede quedar compensado con el énfasis que pondré en las diferencias entre ambas esferas -"variaciones sobre un mismo tema". El resultado final pudiera resultar reiterativo, pero creo que la misma estructura contrapuntística de las actitudes investigadas invita a demorarse:

"All the music that really interests me, not just some of it, all of it, is contrapunctual music (...) and I think (...) that with really complex contrapunctual textures one does need a certain deliberation, a certain deliberate-ness" (G. Gould).

En cualquier caso, ¡ojalá que mis parodias llegasen a la altura de las de las Cantatas del maestro de Leipzig!

AGRADECIMIENTOS

En esta tesis doctoral lo único que seguramente no está presidido por por la ambivalencia y la incertidumbre es mi gratitud y reconocimiento a las personas e instituciones que la hicieron posible.

Mis primeras palabras de agradecimiento sólo pueden ser para Emilio Lamo de Espinosa. El inició la investigación sobre la ambivalencia normativa en España. El marco teórico de este trabajo es deudor de su dedicación a ese tema. Ya más inmediatamente, en su calidad de director de la tesis, ha encauzado mi nociva tendencia a la abstracción y me ha puesto en la senda de conceptos más de alcance medio. Así fue también como hizo posible el salto a la tarea empírica. Ha sido en las conversaciones con él, y no "delante de los libros" o del "SPSS", cuando se me han ocurrido o se me han aclarado los argumentos del trabajo de los que puedo estar más satisfecho.

Por otra parte, si esta investigación tiene algún valor como trabajo empírico es gracias a Julio Carabaña. El me incitó a hincarle el diente al dato abandonando mi prevención inicial. Cuando menos, si no otra cosa, ahora puedo decir que tras investigar empíricamente la ambivalencia se ha disipado mi ambivalencia respecto a la investigación empírica. A él también le debo no pocas de las ideas y argumentos teóricos sobre los que hago énfasis en el trabajo -la crítica del constructivismo, entre otros.

Piet Hremkens (Universidad de Utrecht) y Peter Taylor-Gooby (Universidad de Kent) hicieron comentarios y sugerencias cruciales para algunos capítulos empíricos del trabajo. Nan Dirk de Graaf (Universidad de Groningen) y Collin Mills (London School of Economics) limaron la rudeza de algunos análisis con sus ideas.

José M. Maravall desde la Fundación Argentaria estimuló la escritura de algunos capítulos del trabajo.

En la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Jorge Benedicto, Luis Garrido, Cristóbal Gómez Benito, Rosa Gómez Redondo, Pío Navarro, Miguel Requena y Consuelo del Val fueron imprescindibles para la realización del trabajo. Gracias también a José F. Tezanos, director del departamento Sociología II, y a Silvia, secretaria de ese mismo departamento, que siempre me ha ayudado en más de lo que podía en el tiempo que llevo de profesor.

En la Universidad Complutense Fernando García Selgas y Ramón Ramos siempre me dieron el apoyo necesario.

Del CIS debo agradecer a su ex-director, Joaquín Arango, su atención al facilitarme el acceso a los datos utilizados para la realización de esta tesis. Tampoco puedo dejar de reconocer públicamente mi deuda con Mercedes Contreras y Marisa Molina, del Departamento de Publicaciones, y con Mercedes Gabarrou, del Banco de Datos, así como con los becarios de ese último departamento: Begoña, Carmen y, en especial, Jesús.

También debo dar las gracias al Instituto de Estudios Económicos, por facilitarme los datos del Estudio de Mentalidades Económicas, dirigido por el profesor Linz.

El apartado teórico swl trabajo se hubiera resentido de una grave déficit de información de no haber sido por la ayuda

prestada por el Centro de Estudios Sociales Avanzados de la Fundación Juan March, y en particular de sus bibliotecarios: Martha, Jesús y Almudena. Otro tanto debo a la Biblioteca del Instituto de Estudios Sociales Avanzados, del Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

La Fundación Mapfre Estudios hizo posible el desarrollo del capítulo sobre la percepción del riesgo moral público.

Gracias a Eduardo Costas, Clemente López Bote y Victoria López-Rodas, de la Universidad Complutense, por su paciencia y comprensión.

Judith y Mar, del Instituto Universitario Ortega y Gasset, en algunos momentos me animaron -me insistieron, casi- a cerrar el trabajo, mientras que en otros soportaron con paciencia mi impaciencia.

Con Ana Rico, Jacint Jordana, Juan Jesús González, Miguel Caínzos, Julián Atienza, Elena Soto tengo contraídas impagables deudas tanto en lo personal como en lo intelectual.

Ana Arriba, Jaime Riviere, Olga Salido, Araceli Serrano, Antonio Vallejo, Sonia Veredas y Valeriano, del seminario de Conciencia, Estructura y Biografía de Clase han sido los mejores compañeros y contertulios que jamás he tenido.

Respecto a los agradecimientos más íntimos el orden cronológico es el único que se me ocurre para no hacer demasiada injusticia a las personas que tanto me han animado y apoyado en mi entorno más inmediato. Soy gallego, y quizás sólo alguien de esta "especie" podía querer investigar la ambivalencia y la ambigüedad- recuérdese nuestra fama, sancionada por la imagen de la escalera por la que no se sabe si sube o baja el gallego. Mis padres no sólo me ayudaron a dar mis primeros pasos de "neno" en Galicia -dándome las instrucciones para subir y bajar las escaleras de todos los días como "lo hace un galego"- sino que me animaron en todo momento a elaborar y, sobre todo, poner fin a esta tesis (llegar al final de la escalera). Con mi hermano Carlos arrostré los primeros peldaños, y desde entonces ha sido el mejor compañero de escalada, sobre todo en los momentos en que ya no sólo las demás personas, sino yo mismo, realmente no sabíamos si subía, bajaba ...o, directamente, caía rodando por los escalones de este trabajo. Christine fue la 'sherpa' perfecta en los momentos más duros, desde el comienzo de la ascensión, y, realmente, sin ella nunca hubiese tenido las fuerzas para acometerla. Pilar ("Pilu"), Manolo y Carmen me han animado en todo momento. Last but not least, y nunca esta expresión ha significado eso tanto como ahora, Mónica me dió el último empujón, cuando ya se atisvaban los últimos peldaños y las dudas hacían mella en mi ánimo.

Finalmente, Pau Casals, Kurt Covain, Kirsten Flagstatt, Peter Gabriel, Philip Glass, Glenn Gould, Nikolaus Harnoncourt, L.A. Jobim, Otto Klemperer, Gustav Leonhardt, Tom Koopman, Lenny Kravitz, John Lennon, Lennon/ McCartney, Gustav Leonhardt, MadreDeus, Wim Mertens, Federico Mompou, Jim Morrison, Michael Nyman, Trevor Pinnock, Robert Plant, Jordi Savall, Siniestro Total y Bruce Springsteen con su música o sus interpretaciones también me hicieron la tesis -los años de escalada- más llevadera.

1^a PARTE:

TEORIA Y METODOLOGIA DE LA
AMBIVALENCIA

"A veces he deseado poder vaciar mi cabeza de todo lo que se ha instalado en ella y empezar a pensar de nuevo, como si jamás hubiera habido allí nada. ahora ya no tengo ese deseo. Acepto a los pobladores de mi cabeza e intento llevarme bien con ellos. Es posible que me haya convertido en habitante de una pequeña ciudad".

E. Canetti

"Viven en nosotros innúmeros: si pienso o siento, ignoro quién es quien piensa o siente. Soy sólomente el lugar donde se siente o piensa".

F. Pessoa

INTRODUCCION

He considerado oportuno comenzar la exposición con un somero recorrido por los enfoques que han lidiado con el espinoso tema de la ambivalencia y la inconsistencia. No lo hago por gregarismo académico, esto es, por seguir la costumbre de resumir lo que otros autores han dicho.

A veces conscientemente, y a veces sin saberlo, los contados autores que trabajan empíricamente el campo de las actitudes ante la desigualdad o el Estado de Bienestar hacen referencia a conceptos o hipótesis de esos enfoques teóricos más generales. Lo normal es que mezclen o confundan distintos aspectos. Por eso he considerado oportuno explorar previamente el terreno.

Otras veces algunos autores que se erigen en máximos teorizadores de la ambivalencia en las actitudes se escudan en la supuesta falta de hipótesis generales sobre la ambivalencia para zanjar su contribución original al tema con un par de líneas más o menos ingeniosas. Como veremos esa falta es en realidad abundancia, eso sí, quizás caótica, pues no sobran los marcos generales de análisis.

Cuando menos, lo que quisiera que sacara en limpio el lector de este apartado del trabajo es que hay un sustrato suficiente y estable para tomar en serio la ambivalencia, para considerarla un fenómeno relevante teóricamente -y, como veremos, también empíricamente.

Cuando analizemos teórica y empíricamente la ambivalencia en las actitudes ante el Estado de Bienestar y la igualdad veremos que se han dado argumentos basados tanto en micro-fundamentos (ignorancia racional, compartimentación, etc.) como en macro-fundamentos (posición social, cultura política, etc.). Por eso, aún a riesgo de extenderme demasiado en teorías harto generales y abstractas -"de gran alcance"-, he considerado oportuno detenerme a exponer los argumentos básicos que se han elaborado sobre la ambivalencia en general en ambos niveles de análisis. Esto puede ayudarnos a examinar los problemas de fundamentación de una teoría de la ambivalencia "de alcance medio", elaborada en campos concretos de análisis, como el que es objeto de este trabajo.

La exposición se lleva a cabo en dos apartados. Por un lado

tendríamos los enfoques sociológicos. En ellos se comprenden tanto los propiamente macro, en los que hay hipótesis sincrónicas y dinámicas sobre el aumento o el estancamiento de la ambivalencia en las sociedades modernas, como meso, sobre los roles sociales y la ambivalencia normativa.

Por otro lado tenemos los enfoques "micro" en los que comprendo tanto los propiamente psicológicos y psico-sociológicos, como los micro-sociológicos.

No es el objetivo de esta tesis elaborar una teoría general de la ambivalencia, sino ilustrar este fenómeno en una esfera concreta de actitudes. Es por ello que no me demoro excesivamente en cada enfoque. Me limito a presentar lo más sucintamente posible los conceptos fundamentales, que por lo general surgirán repetidamente en la discusión del objeto empírico del trabajo.

Me ciño a la exposición aquellos enfoques que directa o indirectamente han abordado la cuestión de la ambivalencia. Excluyo por lo tanto otros análisis de ideas cercanas, pero distintas, como la de dialéctica o contradicción, de las que, por otra parte, ya se cuenta con revisiones suficientes (Atlas o Elster, 1984, entre otras).

AMBIVALENCIA: MACROFUNDAMENTOS

Reviso aquí la forma en la que distintos enfoques sociológicos se han aproximado a la ambivalencia en distintas esferas.

Respecto a "los clásicos" he optado por circunscribir la discusión a Pareto, Elias, Simmel y el funcionalismo. Naturalmente es posible encontrar alusiones a la idea -directas o indirectas- en muchos autores. Pero dado que no es el objetivo de este trabajo hacer un inventario retrospectivo, sino mostrar formas en las que se ha pensado la ambivalencia, aquí sólo me centraré en los clásicos con más claro interés para el tema. En Weigert o Levine se puede encontrar un recorrido más exhaustivo por la historia de la teoría sociológica entresacando los argumentos de los clásicos sobre la ambivalencia.

Lo que quisiera resaltar es que la confusión entre el consenso y la consistencia, o el disenso y la inconsistencia -lo que veremos que Archer llama el mito de la consistencia cultural- ha llevado a resaltar el problema del consenso/ disenso y a negligir el estudio de la consistencia/ inconsistencia, también en el estudio de los clásicos.

Habiendo hecho estas precisiones previas, comienzo mi singladura.

Funcionalismo

En general, en el funcionalismo el énfasis en el consenso forzó la consideración de la inconsistencia como disfuncional. Sin embargo, también podemos encontrar rastros de que la inconsistencia puede tener cabida en el sistema social, al menos controladamente y en ciertos contextos.

Parsons, sin relajar el presupuesto del consenso, admite la posibilidad de la inconsistencia en los valores como explicación de la estabilidad o no de los sistemas de valores:

"La permanencia de las pautas de valores es un problema empírico, que surge de la relación entre los sistemas culturales y los sistemas de acción, y de la coexistencia de una pluralidad de subsistemas culturales en una misma sociedad, o en la misma personalidad" (Parsons/Shils, p. 373).

Parsons/Shils ponen el ejemplo de la tensión status adscrito-status adquirido en nuestras sociedades. La norma dominante es, desde luego, el principio de proporcionalidad al esfuerzo -el capital edicativo. Pero es frecuente encontrar casos en los que se antepone la familia -el capital relacional. Hay pues ambivalencia entre los dos, precisamente también porque las normas familiares en occidente son más abiertas que en otras culturas. En caso de ambivalencia aparecen varios mecanismos correctores, tanto psicológicos como en el "sistema social":

"Aunque nuestro sistema de parentesco es menos incompatible con el desempeño individual que la mayoría de los otros sistemas, todavía posee en su seno un grado considerable de

tensión entre las orientaciones de valor dominantes y las contenidas en el sistema de parentesco. El equilibrio no es estable (...) Allí donde existe esta tensión, el enmasacramiento ideológico y la racionalización del conflicto facilitarán a menudo el ajuste. Los mecanismos de defensa en la personalidad, y los mecanismos de control social en el sistema social, operan en estas áreas de tensión para reconducir el sistema hacia el equilibrio" (210).

Las tensiones no son un epifenómeno, sino que
"son inherentes a la naturaleza de los sistemas de acción"
(íbid.)

Dada esta tensión de valores consustancial a la cultura resultantes de "incompatibilidades en el sistema de valores" (Parsons), los equilibrios sólo se producen en los contextos en los que es más necesario.

"Puesto que la tensión es inevitable, tiene que haber integraciones de valor adaptativas en los sectores en los que la integración de valor dominante es menos adecuada, de forma que estas insuficiencias sean compensadas (...) La integración es el resultado de un compromiso entre los imperativos funcionales de la situación y las pautas de orientaciones de valor dominantes en la sociedad" (213)

Y añade Parsons:

"Toda sociedad está forzosamente llena de tales compromisos" (213).

La principal forma que toman esos "compromisos" entre valores incompatibles es la diferenciación de esferas y la compartimentación o, en palabras de Parsons, la "asignación de normas conflictivas a diferentes sectores del sistema social".

"Los valores que no son compatibles con el ethos dominante pueden quedar confinados dentro de roles y contextos especiales" (213)

Un ejemplo del propio Parsons: aún dentro del universalismo de nuestra sociedad, se legitima el particularismo en las relaciones de parentesco y de amistad.

Esta compartimentación social y psicológica evita la desintegración social.

"Lo inevitable de las imperfecciones en la integración de los sistemas de valores no destruye necesariamente el sistema social, debido a la existencia de estos mecanismos de defensa, semejantes a los mecanismos de defensa de la personalidad, que limitan la posibilidad de la desintegración y reducen sus repercusiones" (214).

Lo anterior no impide que la retórica de la ambivalencia irreducible también entre en los argumentos centrales del funcionalismo. Así, por ejemplo, tenemos la discusión del concepto de "homo duplex", de la tensión entre lo social y lo individual en el hombre, de Durkheim:

"Dado que el papel de ser social en nuestras personas será cada vez mayor con el avance de la historia, parece poco probable que llegemos a una era en la que el hombre pueda resistirse en menor medida, una era en la que pueda vivir la vida que sea más fácil y menos llena de tensiones. Al contrario. la evidencia disponible nos compele a esperar que con el avance de la civilización deberá aumentar el esfuerzo en la lucha entre los dos seres que llevamos dentro" (329).

Simmel

Para Simmel la forma básica de la vida social, y en general, humana, es el dualismo.

Tal y como afirma en el principio de su texto sobre "la filosofía de los géneros" (1906), en la coquería femenina está contenido quintatesenciado ese universal. NEDELMANN ha explorado con mucho acierto la forma en que ese dualismo se concreta en la coquetería como comportamiento, como forma de la interacción.

Lo que nos interesa de ese análisis es la forma en que Simmel generaliza sus resultados a la naturaleza misma de lo social. Por la belleza y el acierto de la forma en la que lo expresa no me resisto a reproducir literalmente sus palabras:

" Si se observan las maneras a través de las cuales se sitúa el hombre en relación con las cosas y con otros hombres, se comprueba que la coquetería constituye una conducta completamente general que no rechaza contenido alguno. El sí y el no con el que hemos de adoptar decisiones transcendentales o cotidianas -ofrendas e intereses, la toma de partido y la creencia de doctrinas o en personas- se transforma en innumerables ocasiones en un sí y en un no, o también en una oscilación entre ambos que reviste el carácter de la simultaneidad porque detrás de toda decisión aparece la contraria como posibilidad o tentación. El propio acerbo léxico posee expresiones para aludir a que las personas "coquetean" con convicciones religiosas opolíticas, con cuestiones importantes y con pasatiempos. Con mayor frecuencia de lo que nuestros palabras admiten, la conducta así designada toma efectivamente cuerpo en indicios y meros matices, en combinaciones con comportamientos de otro género y en autoengaños referidos a su propio carácter. Todos los encantos del pro y el contra simultáneos, del quizá, de la reserva prolongada ante una decisión, que nos permite gozar de sus dos elementos, mutuamente excluyentes si llega a realizarse, no son privativos de la coquetería de la mujer con el hombre, sino que se reflejan en otros mil contenidos diferentes. Es la forma en la que cristaliza en conducta totalmente positiva la indecisión de la vida, que hace de esta necesidad, ciertamente no una virtud, pero sí un placer. En ese jugar -que no va siempre acompañado del estado de ánimo propio del "juego"- a acercarse y alejarse, a cojer para luego dejar, a abandonar para volver a tomar,

a darse, por decirlo así, a prueba sin abandonar la posibilidad de desmentirse a uno mismo, en esta manera de proceder, en suma, ha encontrado el alma la forma adecuada para relacionarse con un sinnúmero de cosas. El moralista bien podrá censurarlo. Pero no cabe duda de que forma parte de la problemática de la vida la circunstancia de que frente a muchas cosas con las que ésta no puede eludir entrar en relación carecemos de un punto de referencia inequívoco y sólidamente establecido de antemano. En el ámbito que tales cosas ofrecen a nuestro sentir y a nuestro hacer, las formas propias de éstos no encuentran fácil acomodo. Es aquí donde surgen el avance y la retirada, el tener y el soltar tentativos, en cuyo fluctuante dualismo se dibuja esa relación básica, con tanta frecuencia inevitable, del poseer y el no poseer." Simmel, *La coquetería*, pp. 107-108

Igualmente en su análisis de la moda podemos encontrar párrafos que en la misma línea aluden a la "pluralidad de fuerzas" que guían siempre la acción humana.

El dualismo es clave en la comprensión de la vida social, no sólo en aspectos como las relaciones entre los géneros o la moda, que alguien podría considerar periféricos. En su análisis del secreto, central en su análisis de la sociedad, recurre también al dualismo concluyendo en términos parecidos a los anteriores que:

"la dualidad del ser humano, en virtud de la cual toda expresión exterior del hombre brota de varias fuentes y hace que toda medida parezca grande o pequeña, según se compare con otras menores o mayores, da por resultado que las circunstancias sociológicas también se hayan condicionadas de ese modo dualista. Para que resulte la verdadera configuración de la sociedad, es preciso que la concordia, la armonía, la cooperación (que pasan por ser las fuerzas socializadoras por excelencia), sean contrapesadas por la distancia, la competencia, la repulsión. Las formas fijas organizadoras que parecen dar a la sociedad el carácter de tal, han de verse constantemente estorbadas, desequilibradas, impedidas por fuerzas individualistas irregulares, para adquirir vida y evolución, gracias a esos procesos de condescendencia y resistencia". (Simmel, p. 365).

El dualismo de motivaciones y la consiguiente tensión alcanzan todos los recovecos de la vida: "la necesidad de sosiego y de actividad, la contraposición entre el socialismo y el individualismo, el frío de la razón y el calor del corazón" (1906). Hay dualismo en las actitudes, las intenciones y las acciones.

Lo importante es que trata de un dualismo que afecta a todo el mundo y lo hace en una forma que genera ambivalencia sin posibilidades de encontrar un equilibrio estable. El dualismo opera no de forma que los opuestos se anulen recíprocamente y sea posible convivir pacíficamente con él. Su importancia está en que "el hombre intenta superarlo una y otra vez, ya sea mediante el conflicto, el compromiso y la reconciliación,

pero esa unidad, cuando llega a alcanzarse, se rompe en una multitud de impulsos contradictorios" (Simmel, p. 235).

Pareto

En la teoría de los residuos y las derivaciones de Pareto - como es sabido, un intento de explicación de lo irracional en la vida social- desde el punto de vista psicológico lo natural no es la consistencia, sino la inconsistencia.

Cuando hay una disonancia entre la actitud y el comportamiento, la búsqueda de la consistencia no es la consecuencia inmediata. Lo normal es

"recorrer a la casuística y la interpretación" (vol. 3: p. 1332);

esto es buscar subterfugios de escape, pero no soluciones. Es más fácil ser ilógico que lógico. A ello contribuye la vaguedad del lenguaje natural y de las normas sociales, que son

"como gomas elásticas que se pueden estirar para que signifiquen lo que se desea que signifiquen. Dada esta riqueza de interpretaciones disponibles, uno puede justificar cualquier conducta que desee, y una misma persona puede afirmar sucesivamente cosas contradictorias entre sí sin ningún escrúpulo para su lógica" (vol. 3: p. 1262)

La tendencia a la inconsistencia se ve reforzada por la inercia, por el hábito:

"A veces, cuando las contradicciones son tan habituales y están tan trilladas, no hay trazas de deseo alguno de eliminarlas. A largo plazo acabamos perdiendo de vista las inconsistencias -legan a parecernos algo natural. La mayor parte de las personas ni llega a darse cuenta de ellas, y actúa como si no existieran" (vol. 3: p. 1350).

La búsqueda de consistencia será mayor en las élites: son ellas las que necesitan construir ideologías sistemáticas. Las circunstancias materiales impiden a las demás personas disponer del tiempo y las energías necesarias para buscar la consistencia.

"En general, excepto las personas que tienen el hábito del raciocinio largo y complicado, las personas no hacen esfuerzos por armonizar derivaciones discordantes. Las personas normales tienen más que hacer que estudiar sus sentimientos, de forma que si consideramos las sociedades de la era presente, veremos que la necesidad de reconciliación entre sentimientos se da sólo entre las clases superiores" (1197).

Con esto Pareto está anticipando argumentos de desarrollos teóricos posteriores sobre la ambivalencia. En concreto, como veremos, el del nexo ambivalencia-fatalismo de M. Mann o de

Abercrombie et al. en su crítica de la hipótesis de la ideología dominante, cuando afirman que la clase obrera es ambivalente, y que la aceptación del orden social se basa en elementos pragmáticos y no normativos, y que la consistencia ideológica en realidad es útil a la clase capitalista, para mantener su homogeneidad.

Elias

En la obra de N. Elias también encontramos una aproximación a la ambivalencia. El proceso de civilización, y por lo tanto, la sociedad actual resultado de ese proceso, es ambivalente. Se ha hablado de que tal como lo entiende Elias se trata de un proceso que tiene dos caras como Jano (Kuzmics). En realidad es posible hacer una lectura unívoca de la obra de Elias de la que desaparezca por completo la idea de ambivalencia y sólo quede la unidireccionalidad de una civilización triunfante sin ambages. Esta es, por otra parte, la lectura más corriente. Sin embargo más recientemente algunos autores figuracionistas han indagado en las ambivalencias que se insinúan en algunos momentos.

Donde más claramente encontramos una tematización de la ambivalencia es en el argumento de la interacción de Elias. El aumento y la densidad de las redes de interdependencia entre las personas redundan en un incremento de la ambivalencia de los intereses:

"esta ambivalencia de los intereses, sus consecuencias para la vida psíquica y política, y su relación con la creciente división de funciones es una de las características estructurales más importantes de las sociedades altamente desarrolladas, y un factor clave en el moldeamiento de la conducta civilizada" (168).

Burkitt, otro autor figuracionista, señala otros tres aspectos en los que la civilización entendida al modo de Elias es inherentemente ambivalente.

La primera dimensión es el monopolio de la violencia. En la teoría de Elias la monopolización de la violencia en los Estados fue acompañada de la pacificación y autocontrol interno de las personas. Sin embargo al estudiar las relaciones entre los Estados, el mismo Elias señalará que lo que parece haber sucedido es un desplazamiento de la violencia. En las relaciones dentro de los Estados la violencia es, efectivamente, un tabú; en las relaciones internacionales sin embargo es el lenguaje ordinario.

La segunda dimensión, relacionada con la anterior, tiene que ver con la violencia en sí misma. Con la civilización la violencia en realidad no desaparece, sino que se oculta. Al ocurrir en la trastienda el acto violento que tanto repugna al civilizado continúa tras el decorado, y aún por encima sin ningún tipo de control moral -"ojos que no ven, corazón que no siente". El proceso de civilización es un movimiento de segregación de escenarios. El mejor ejemplo es, de nuevo, la violencia en las relaciones internacionales. El desarrollo tecnológico permite ahora "matar a distancia": apretar un botón y eliminar a personas

a las que ni siquiera se verá. En la civilización tenemos este tipo de guerra sin confrontación directa con el enemigo. La violencia no desaparece, sino que se transforma en una forma más acorde con otros rasgos de la civilización. Ahí radica su ambivalencia.

El tercer elemento que apunta Burkitt es el ya señalado por Billig. Las cadenas de interdependencia resultan en una intensificación del proceso de identificación mutua entre las personas interdependientes. Este es el lado claro de la civilización. Sin embargo, Burkitt señala que la interdependencia crea también las bases para la desidentificación. Piénsese en una situación en la que la persona que toma una decisión, dados todas las personas que median en su ejecución, no llega a tomar conciencia de las consecuencias de su decisión. Tal ocurre en la burocracia y las grandes organizaciones, ejemplo máximo de interdependencia. Por eso, la exclusión de personas de la interacción (la pobreza) no tienen que ser necesariamente una consecuencia de la relajación de las redes de interdependencia en una comunidad.

Un corolario de estos argumentos es que si la civilización es intrínsecamente ambivalente, el concepto de descivilización es supérfluo. Esta noción fue desarrollada por algunos sociólogos figuracionistas para dar cuenta de fenómenos actuales que no encajaban en la teoría del proceso de civilización, como la violencia nacionalista. Si la monopolización estatal de la violencia es ambivalente en el sentido apuntado, este fenómeno es simplemente un ejemplo de la segunda cara -la normalmente oculta- de la civilización.

Merton

Como es sabido, la crítica del funcionalismo, llevó a Merton a subrayar la ambivalencia normativa.

"Hay que analizar las alternativas socialmente estructuradas no como conjuntos coherentes de expectativas normativas, sino como conglomerados de normas y contranormas que vienen a determinar la acción de consuno" (p.).

Este es sin duda el aspecto más sobresaliente de la obra de Merton sobre la ambivalencia: la ambivalencia normativa y de roles. Levine atribuye directamente el interés de Merton por la ambivalencia a su lectura de la tradición sociológica europea, especialmente de Simmel.

Aunque Merton estudia la ambivalencia normativa en los roles y las instituciones que rigen o constriñen el comportamiento, y no está interesado en las actitudes (binomio actitudes-conducta), sí que hace algunas referencias a la ambivalencia en las actitudes al hilo de sus críticas a algunas formas de investigación empírica de la opinión pública. En su crítica a las escalas de medición de actitudes de Thurston, Merton (1940:259) dirá que están sesgadas por un presupuesto erróneo, el de que

"las personas realmente no suscriben juicios lógicamente contradictorios"

Criticando también los estudios empíricos sobre el prestigio dirá también que los resultados que arrojan -el de los profesionales es inequívocamente alto- son erróneos porque no aprehenden la ambivalencia de la gente ante esa categoría ocupacional. La gente es bastante hostil ante los médicos y los abogados, aunque valore su trabajo. Los sociólogos que investigan el prestigio en sus mediciones

"con frecuencia no incluyen expresamente juicios de evaluación de las ocupaciones tanto positivos como negativos" (p. 20)

Ya dentro de su teoría de la ambivalencia normativa, Merton/Barber, después de analizar las tres formas canónicas de ambivalencia estructural que estipulan asociadas a roles o instituciones, admiten la existencia de una cuarta que no es propiamente ambivalencia de roles, sino de actitudes:

"Podemos encontrar una cuarta forma de ambivalencia sociológica en los valores culturales contradictorios que defienden los miembros de una sociedad. Estos valores no están adscritos a status particulares, sino que se esperan de todos los miembros de la sociedad" (p. 98).

Erikson

Erikson en su trabajo sobre la cultura en los Apalaches defiende un acercamiento a la comprensión de los valores desde la idea de la ambivalencia, en concreto desde su idea de los "counterpart values":

"Los motivos identificadores de una cultura no son los valores nucleares a los que se atienen las personas sino también las líneas de punto y contrapunto a lo largo de las que divergen. El término cultura se refiere no sólo al comportamiento ordinario en el que las personas muestran su conformidad, sino también a aquel en el que organizan la diversidad. En este sentido, todas las culturas se pueden visualizar como una especie de teatro en el que se escenifican ciertas tendencias contradictorias" (p. 82).

Estas tendencias contradictorias se reflejan de muchos niveles diferentes del orden social. Erikson dirá que en el nivel individual o psicológico se experimentan siempre como ambivalencias. Estos dilemas se activan en la conciencia en distintos contextos.

En el nivel social, los dualismos de valores son manifestaciones de diferenciación (Erikson: p. 82).

Por lo tanto Erikson parece sostener una especie de correspondencia macrocosmos-microcosmos. Las polaridades de valores diferenciados en la sociedad se reproducen en el individuo, aunque el grado de ambivalencia y de equilibrio variará ampliamente según la persona.

Edgerton

Edgerton realiza un estudio de las excepciones a las normas sociales. Hay distintos tipos de reglas, y cada tipo tiene sus excepciones.

REGLAS	EXCEPCIONES
rutinas	irrelevantes
convenciones implícitas	irrelevantes
convenciones explícitas	sí, pero con poca presión
regulaciones seculares	sí, y con mucha presión
reglas morales	sí, pero justificadas como normas alternativas

Todas las sociedades tienen un núcleo amplio de rutinas y convenciones, mientras que la proporción de regulaciones seculares, reglas morales y supranaturales puede variar. Consecuentemente, dice Edgerton, las manifestaciones generales de flexibilidad y ambivalencia diferirán de sociedad en sociedad.

En todas las sociedades se reconocen excepciones a determinadas reglas, pero que estas razones se traduzcan en excepciones regladas a las reglas dependerá de cómo sea el balance del tipo de reglas en cada sociedad concreta. Las sociedades -como las occidentales- en las que prevalecen las regulaciones seculares son más abiertas a las excepciones que las sociedades en las que rigen reglas morales o sobrenaturales. En ellas podemos esperar un nivel superior de ambivalencia.

Fenomenología

Grathoff ha abordado el estudio de la ambivalencia desde el marco de la fenomenología social à la Schütz.

Como la fenomenología entiende la realidad social como construcción hecha de y por tipos sociales, las inconsistencias son estudiadas como inconsistencias entre tipos sociales, como disonancias que emergen desde los esquemas tipificadores. Si las inconsistencias son emergencias de los tipos sociales, intentar revelar la estructura de esas inconsistencias es preguntarse por el modo en que emergen esos tipos. Ahora bien, las inconsistencias en sí mismas no son típicas:

"Es evidente que corremos el peligro conceptual de reificar las inconsistencias. Es probable que las inconsistencias entre tipos se tomen como fenómenos sociales típicos, como tipos en sí mismos" (174).

Si los intentos de tipificación precen fracasar en una situación ambigua, el contexto -dirá Grathoff- tiene un agujero: las tipificaciones sólo pueden ligar márgenes, dejando en el

medio un agujero de sentido no tipificable.

Tendremos una inconsistencia social si en una situación un campo temático difuso lleva a un agujero no tipificable en un contexto, aunque sea temporalmente. Esta definición implica en primer lugar que la inconsistencia ocurre en una situación, es un fenómeno contextual: es una situación en la que se bloquean las pautas de acción.

En segundo lugar un campo temático difuso no se convierte necesariamente en una inconsistencia; si se dispone de esquemas tipificadores suficientes se puede construir un puente que salve el agujero, y entonces no emergería la inconsistencia, con lo cual la relevancia social no se haría ambivalente.

Por último en esta definición fenomenológica de la inconsistencia hay una dialéctica básica en el número de tipificaciones disponibles:

"con el aumento del número de tipificaciones disponibles se hace más problemática la tipificación, aumentando así la probabilidad de apertura de un agujero de sentido; pero, también, con el aumento de las tipificaciones aumenta la probabilidad de que se pueda cegar ese hiato" (p. 59).

Estas inconsistencias contextuales, las disonancias y distorsiones de pautas tipificadas que ocurren en el ámbito de la acción social suelen abordarse con interacciones en forma de juegos. La teoría de la inconsistencia de Gratthof está pensada para explicar éstos. Pero también hay la estrategia de la segmentación o compartimentación de esferas:

"En caso de ambivalencia, la reacción será evitar el campo temático en el que se produce el agujero, así como cualquier otro campo temático relacionado con el anterior" (58).

Por otro lado también hay "agujeros permanentes", o situaciones ambivalentes que resisten cualquier intento de tipificación. Se producen en situaciones dramáticas de peligro, vida o muerte, y suelen estar señaladas normalmente por tabúes, rituales y secretos.

Shoham

Shoham critica que la consistencia se trate como un apriori indiscutible y no se someta a la contrastación empírica, ni se fundamente en ningún tipo de explicación. La consistencia no es el explanans, sino el explanandum.

"Las ciencias sociales normalmente tratan del "cómo" del principio de congruencia, u no de su "por qué". El principio de congruencia se ha tratado como apriori axiomático para elaborar los modelos teóricos, como las teorías del equilibrio y de la disonancia en la psicología social. Pero se ha hecho un uso exclusivamente axiomático. No ha habido tentativas de analizar las razones funcionales de por qué debe existir ese principio" (p. 29)

Esto no es del todo así. Como veremos las teorías psicológicas

de la consistencia cifran la función del equilibrio en tendencias motivacionales, incluso biológicas. Sobre todo la consistencia facilita la inmediatez de la actitud en el momento del comportamiento, y evita la parálisis. Shoham replicará a esto que en realidad la inconsistencia normalmente no es paralizante. No se puede justificar como axioma sólo por esa función fluidificadora:

"La función de la congruencia como neutralizadora de la parálisis que provokaría la inconsistencia se da sólo en un área bastante limitada de los procesos de personalidad. Muchos teóricos serían bastante reacios a extender esa razón para la congruencia más allá de algunas formas simples de toma de decisión en las que se consideran relativamente pocas variables. En un nivel más profundo de análisis podemos mencionar tendencias, presiones y mandatos normativos perfectamente contradictorios a los que está expuesta la personalidad, sin que por ello tengan un efecto paralizante sobre la acción" 33

¿Por qué es esto así? ¿Cómo es que la inconsistencia es más inocua de lo que afirman los teóricos de la consistencia? Pues en virtud del mecanismo de compartimentación.

"Los conflictos o contradicciones nos envuelven. La mayoría de ellos no dejarán de ser contradictorios en las cogniciones de los individuos. No llegan a resolverse o a paliarse a través de una síntesis dialéctica, Como mucho se compartimentan en regiones cognitivas distintas, de forma que rara vez se dan encontronazos entre normas en conflicto. (...) Sin embargo conseguimos actuar sin que esos conflictos paralicen nuestros actos". (p.33)

Archer

Archer realiza una crítica de lo que llama "mito de la consistencia cultural", que caracteriza como la confusión de la consistencia lógica, o "el grado de compatibilidad interna entre los elementos componentes de una cultura", y el consenso causal, o "grado de uniformidad social" (Archer, 4). En este mito incurren los defensores de la hipótesis de la ideología dominante en sus diferentes variantes, entre las que hay que contar tanto al marxismo como al funcionalismo.

Para Archer, afirmar que el sistema socio-cultural (las relaciones sociales materiales) causan el sistema cultural no implica necesariamente que lo que este sistema generado sea necesariamente un sistema consistente, denso y coherente.

"X puede producir Y sin que Y tenga necesariamente la propiedad de la consistencia. Los teóricos de la ideología dominante arguyen que porque un grupo tenga un conjunto de intereses coherente, éste tendrá una expresión ideológica consistente (...) pero esto es un non sequitur. En otras palabras, las propiedades culturales del sistema cultural no se pueden deducir axiomáticamente de sus orígenes sociales unitarios" (51).

Archer recuerda que Marx en al menos dos ocasiones reconoció implícitamente la posibilidad de la inconsistencia y su desconexión con la cuestión del consenso. La primera de estas ocasiones se da cuando Marx atribuye a la ideología una función primordialmente instrumental, la de incorporar a los dominados, lo que significa que una ideología está fabricada con un objetivo funcional. Esto implica que las ideologías, al menos inicialmente, están pensadas rápidamente, antes que de forma acabada, por lo que es muy probable que albergen un número alto de contradicciones. Engels habla incluso literalmente de "remiendos" en la confección de las ideologías. Por lo tanto, "la consistencia en principio no es una condición sine qua non para la eficacia de la ideología" (51).

La segunda de las ocasiones en las que encontramos en Marx el desacoplamiento del consenso y la consistencia, es en su crítica de la economía burguesa. Esta es para Marx un simple instrumento de legitimación de las prácticas capitalistas. Pues bien Marx en su descalificación se dedica sistemáticamente a sacar a la luz contradicciones más o menos explícitas en esas teorías. Las inconsistencias surgen según Marx porque los teóricos burgueses intentan ocultar los intereses capitalistas bajo el manto de unos intereses supuestamente generalizables.

Es posible, y de hecho -afirma Archer- es bastante normal encontrarlos con sociedades con un alto consenso y una alta inconsistencia, es decir, con acuerdo en torno a valores ambivalentes. El consenso causal puede ser alto y la consistencia lógica baja.

"No hay nada de inconcebible en una sociedad cuyos miembros hacen gala de un considerable acuerdo en torno a sus valores, pero cuyo sistema cultural está plagado de inconsistencias" (5).

Ello podría obedecer a dos motivos. Por un lado, el consenso puede reflejar más la coerción de los imperativos materiales que la convicción de los valores. Pero, por otra parte, la adhesión a un sistema de valores no se basa en la alta coherencia del sistema.

"Las mentes de todos nosotros están individualmente amuebladas con objetos incompatibles entre sí, normalmente debido a la indolencia cognitiva, los parches de ignorancia ad hoc, o las contraventanas emocionales" (5).

Las inconsistencias sin embargo en algunos contextos son ineludibles para las personas: hay una lógica situacional de la inconsistencia. En esas situaciones no se puede escapar a la tensión entre dos elementos A y B de la cultura.

"Esta lógica situacional implica una tensión mental, subterfugios sociales y contorsiones técnicas: producirá en el peor de los casos un yo dividido contra el que tampoco se puede encontrar refugio en la esquizofrenia. La naturaleza específica de la tensión depende de la naturaleza de A y B, pero la lógica situacional es idéntica" (154-155).

Dada la adhesión inicial a A, por ejemplo, en ese contexto las

personas se ven forzadas a considerar algo antitético pero inextricablememnet unido a A, B, que por lo tanto no se puede apoyar pero tampoco rechazar inmediatamente.

"Los sujetos tienen que esforzarse en extraer de B lo que es necesario, pero sin dejarse llevar por su contra-atracción, sin verse atraídos por su seductor laberinto de dudas, para volver a A llevando la oferta de B" (155).

Si A y B son lógicamente inconsistentes nunca habrá un equilibrio estable de valores, pero si B sigue siendo una acción plausible amenaza la credibilidad de A. Archer establece por ello la posibilidad de mecanismos reductores de la disonancia:

"La lógica situacional implica que la perseverancia en la adhesión a A hará obligatoria una corrección (por la que podemos hablar de "contradicción correctora"). La acción correctora supone afrontar la contradicción y repararla reinterpretando los componentes que la forman. En caso de que alguien sostenga A el esfuerzo reinterpretativo estará dedicado a ajustar B para hacer menos incómoda la contradicción" (156).

Estructuralismo generativo

Que yo sepa hay dos abordajes del tema de la ambivalencia desde supuestos de las gramáticas generativas llevadas al campo de la comprensión sociológica de las normas sociales: la de Cicourel, más micro, y la de Stinchcombe, claramente macro..

Cicourel aborda la cuestión en una perspectiva más micro. El presupuesto es la distinción entre:

- una estructura superficial de reglas, o reglas de superficie, que está en la base del consenso entre los actores sobre los roles manifiestos para las acciones más inmediatas
- una estructura profunda de procedimientos interpretativos, que forman el "sentido de la estructura social", que proveen al actor de un repertorio normativo para entender y comportarse en situaciones en las que las reglas de superficie no son evidentes.

El modelo es generativo porque a partir de las normas abstractas de la estructura profunda el actor genera normas concretas que se ajustan a infinidad de situaciones distintas:

"los procedimientos interpretativos son como reglas gramaticales de la estructura profunda: permiten que el actor genere respuestas apropiadas (y, normalmente, también innovadoras) en situaciones cambiantes. Proporcionan al actor un sentido de la estructura social que le permite asignar significados a objetos de su medio" (Cicourel, 27)

La relación entre los dos niveles viene dada precisamente por la ambivalencia. Las reglas de superficie son compartidas pero no necesariamente consistentes. El consenso sobre lo que es ambivalente forma parte de esa superficie normativa:

"Las reglas normativas o de superficie permiten al actor

conectar su visión del mundo con la de otros en la acción social coordinada, y suponer que el consenso o el acuerdo compartido rigen en la interacción. El acuerdo compartido incluye el consenso sobre la existencia de conflictos o diferencias en las reglas normativas. (...) Es necesario entender que el comportamiento normativo incluye variaciones en la interpretación de las reglas generales" (30-31).

Los procedimientos interpretativos de la estructura profunda permiten adaptar las normas -especialmente en caso de ambivalencia superficial- a distintos contextos.

Stinchcombe, por su parte, hace un análisis macro. Le interesan las categorías morales que se utilizan en las sociedades, y en particular la ambigüedad que les permite adaptarse a realidades sociales dispares.

"El problema del análisis estructural de un orden moral es encontrar las categorías centrales de un sistema normativo con el que (a partir de las modificaciones apropiadas) se construye el orden moral básico para diferentes situaciones" (147)

El problema es ilustrado con la disonancia que encuentra Stinchcombe en las categorías morales y jurídicas que eran utilizadas en la Francia pre-revolucionaria.

	Pre-revolución	Post-revolución
campo	R-F L-F	R-F L-F
ciudad	R-C L-F	R-C L-C

Leyenda de la tabla:

R= realidad
L= categorías morales
F= feudal
C= capitalista

Nota:

La zona sombreada indica la localización de la tolerancia a la disonancia.

Aunque las relaciones feudales habían cedido ante las burguesas, al menos en las ciudades, las categorías morales

utilizadas eran las feudales, tanto en el campo como en la ciudad. Después de la Revolución se impuso el nuevo lenguaje, acorde con la realidad urbana, pero no con la rural. Pero de nuevo la disonancia fue mínima. Por lo tanto tanto antes del cambio político como después un mismo conjunto de categorías daba cobertura ideológica a dos realidades opuestas sin apenas disonancias, primero en la ciudad y después en el campo.

"El lenguaje del feudalismo tenía suficientes distinciones para, con la ayuda de alguna ingenuidad, describir el orden moral de un imperio burocrático con una economía de mercado desarrollada (...). Ningún funcionalismo fuerte conectaba al lenguaje feudal al modo de producción feudal. El lenguaje feudal formaba una estructura de distinciones que podía utilizarse para categorizar un orden moral de tipo bastante diferente. Esto es, el sistema de categorías morales básicas era una "estructura profunda", en la que se podían escribir morales distintas para explicar las obligaciones y derechos de señores feudales tradicionales, mercaderes modernos de vino y cereales, o nobles burócratas de la corte (...) Esto muestra el poder de la estructura profunda para asimilar y moldear las visiones de personas en muy distintas situaciones de forma que se crean gobernadas por un sistema común de valores y un orden moral común, cuando en realidad no lo están" (173).

La explicación para Stinchcombe es que la estructura de las categorías morales es enormemente flexible, de forma que con un mismo sistema se puede dar cuenta de realidades distintas. En definitiva, hay tolerancia a cierto grado de disonancia. La estructura profunda genera categorías para cada situación.

Ambivalencia en las organizaciones

Desde la sociología de las organizaciones se han dado varios intentos de conceptualización y análisis de la ambivalencia, muchas veces en vena crítica al enfoque de la elección racional, que analizaremos bajo la rúbrica de los enfoques micro.

March/ Olson, por ejemplo, han analizado las situaciones en las que se producen ambivalencias en los fines de las organizaciones. La ambivalencia se entiende como "conflicto intra-individual" (124), y puede tener origen en tres tipos de situaciones distintas:

- imposibilidad de aceptación de un fin u objetivo
- imposibilidad de comparación entre objetivos
- ausencia de incertidumbre sobre la posibilidad de alcanzar un objetivo.

Para establecer su tipología de ambivalencias hay que empezar por clasificar los objetivos que entran en juego. March/ Olson establecen las siguientes alternativas posibles:

- alternativa buena: si hay probabilidades de resultados positivos
- alternativa floja: la que no puede producir ni resultados

buenos ni malos

- alternativa mixta: que puede producir resultados positivos y negativos
- alternativa pobre: que puede producir resultados malos
- alternativa incierta: si no se pueden estimar sus probabilidades

Como se puede ver en la tabla adjunta elaborada a partir de los argumentos de March/ Simon, combinando estas alternativas hay once situaciones distintas que producen los tres tipos de conflicto intra-individual puros mencionados, más una cuarta forma mixta de ambivalencia resultante de una mezcla entre inaceptabilidad e inconmensurabilidad.

	Alternativas		Conflictos intra-individuales
	A	B	
1	buena	buena	INCONMENSURABILIDAD
2	floja	pobre	INACEPTABILIDAD
3	mixta	pobre	
4	floja	incierta	INCERTIDUMBRE
5	mixta	incierta	
6	pobre	incierta	
7	incierta	incierta	
8	floja	floja	INACEPTABILIDAD + INCONMENSURABILIDAD
9	floja	mixta	
10	mixta	mixta	
11	pobre	pobre	

Como veremos, esta forma de entender la ambivalencia propiamente dicha como inconmensurabilidad entre dos alternativas de valor igual y alto también se ha incorporado en algunos modelos de investigación psicológica.

Brunsson aborda más explícitamente la ambivalencia de la organización en sí misma, y no sólo de sus miembros ante determinadas alternativas. Según Brunsson son dos los tipos de inconsistencias que afrontan las organizaciones:

- entre normas contradictorias provenientes de su medio, es decir, entre demandas exteriores contradictorias
- entre las normas del medio y el imperativo de eficiencia de la organización

Respecto a las inconsistencias medio-organización, según Brunsson básicamente parecen darse tres opciones para manejar las contradicciones:

- el reforzamiento de la organización formal dentro de la organización
- el ritualismo
- el "double talk", o hipocresía, esto es, el empleo de un doble lenguaje dependiendo de si la comunicación es interna a la organización o si es hacia el medio.

Son varias las formas en las que las organizaciones afrontan las inconsistencias entre normas del medio. La primera es la especialización, o la segmentación del ambiente en nichos en los que prevalezcan normas razonablemente consistentes. La segunda es la búsqueda de consensos, esto es, de normas compartidas por el máximo posible de grupos. Esto se puede logra encontrando una función de preferencias en la que se logre equilibrar varias

normas con la ponderación adecuada para cada una. La última es la adaptación, la capacidad para manejar la inconsistencia en provecho de la organización: algunas organizaciones se especializan en reflejar las inconsistencias y en traducirlas en acciones coordinadas.

Brunsson llama politización a esta especialización en la adaptación, que permite adaptarse a las inconsistencias a base de lograr modular el discurso en función del receptor:

"Las organizaciones que han sobrevivido más tiempo son las universidades, las iglesias y el Estado-Nación, todas ellas especialistas en reflejar las inconsistencias en las estructuras, los procesos y las ideologías (...) Las organizaciones políticas son más abiertas y reflejan mejor su ambiente en su interior" (212).

Por eso las ideologías son necesariamente ambivalentes, porque tratan de lograr la adhesión de distintos actores con distintos intereses que pueden ser contradictorios entre sí:

"Las ideologías son políticas en la medida en que están caracterizadas por una gran inconsistencia, no sólo porque diferentes actores tienen diferentes ideas, sino porque cada actor abriga normalmente varias convicciones también inconsistentes entre sí" (59).

La politización en las organizaciones les confiere características mitopoyéticas, pues

"al reflejar las inconsistencias, las organizaciones dramatizan los valores inconsistentes de las personas; así reducen la tensión entre y dentro de las personas, de forma parecida a como lo hacen los mitos" (215).

Las organizaciones también pueden hacer que las inconsistencias parezcan más consistentes produciendo ambigüedad, dejando que los discursos, las decisiones y los productos sean lo suficientemente vagos como para que no entren en conflicto con ninguna norma exterior. Pero normalmente optan por la politización, porque no parece que esta estrategia les pueda ayudar a conseguir mejores apoyos que la de reflejar la inconsistencia de valores.

Finalmente, Brunsson defiende la postura de la funcionalidad contextual de las inconsistencias.

"Tanto la consistencia como la inconsistencia, en forma de integración o desintegración, pueden ser disfuncionales, pero también necesarias para la supervivencia de una organización; todo depende de la situación, del tipo de medio, o de las atrevas que la organización tenga que resolver" (119).

Edelman

Acabamos de ver como Brunsson aludía a que la ambivalencia confiere a las organizaciones una estructura mitopoyética, por el reflejo de las inconsistencias que se opera en su seno. Sin embargo ha sido M. Edelman el que más ha profundizado en esta visión de las ambivalencias e inconsistencias en las creencias

y las instituciones entendidas como mitos. En determinados ámbitos se dan cita "ideas contradictorias cuyo conflicto es irresoluble" (Edelman, 1977: 5). Estas ideas tienen la estructura de mitos, tal como se conciben estos en el enfoque estructuralista de Levi-Strauss. Edelman los llama "mitos contradictorios".

"En todas las culturas las personas aprenden a explicar problemas crónicos mediante conjuntos de argumentos alternativos que son inconsistentes entre sí; sin embargo las fórmulas contradictorias persisten, racionalizando las políticas públicas inconsistentes y las creencias individuales inconsistentes sobre las amenazas a las que se teme en la vida cotidiana. La persistencia de estos mitos contradictorios puede parecer superflua, pero su papel en la configuración de la opinión pública y la legitimación política no lo es" (Edelman, 1977: 5).

Estas ambivalencias son recalcitrantes. El hecho de que la inconsistencia sea estable lo atribuye Edelman a la contradicción en la realidad misma. En sus actitudes las personas intentan superar esas contradicciones de la realidad mediante discursos basados en oposiciones -mitos-, que generan inconsistencias. En esto también sigue literalmente a Levi-Strauss:

"El propósito del mito es dar un modelo lógico capaz de superar la contradicción (un logro imposible si, como suele ser lo normal, la contradicción es real)" (Levi-Strauss, p. 9).

Una segunda fuente de ambivalencia es la complejidad y multidimensionalidad de lo real. Las personas tienen que unificar distintas percepciones y creencias en un todo más o menos unitario. En este aspecto, la ambivalencia no sólo genera mitos. Apoyándose en Eliade, Edelman (1971) compara las actitudes y las instituciones sociales con el simbolismo religioso:

"Una característica esencial del simbolismo religioso es su multivalencia, su capacidad para expresar simultáneamente varios significados, cuya unidad no es evidente en el plano de la experiencia inmediata. Esta capacidad del simbolismo religioso para revelar una multitud de significados estructuralmente unidos tiene consecuencias importantes: el símbolo es capaz de revelar una perspectiva en la que distintas realidades pueden juntarse o integrarse en un sistema. Nunca se insistirá lo suficiente en que se trata de una labor no de reducción, sino de integración" (1971:7)

En un mismo "símbolo político", como la pobreza, se integran sus diferentes aspectos, de forma que necesariamente se produce una gran ambivalencia.

Edelman, posteriormente, también ha analizado la gestación de la ambivalencia en los medios de comunicación de masas, concretamente en la construcción de la noticia:

"El significado de las noticias es siempre ambiguo, y, por lo general, discutible. Es la ambigüedad y la controversia lo que da a los desarrollos su carácter político. De modo que no puede haber ningún mundo de acontecimientos distinto de las interpretaciones de los observadores" (p. 111)

La principal ambivalencia viene del hecho de que de las noticias que difunden los medios son mensajes contradictorios, de los que uno obtiene tanto temores como seguridad, en una especie de doble vínculo.

"la ambigüedad y la subjetividad no son desviaciones ni patologías de la difusión de las noticias; constituyen el mundo político. El espectáculo es un desfile parcialmente ilusorio de amenazas y seguridades tranquilizadoras, la mayoría de las cuales gravitan poco en los sucesos y pruebas que la gente afronta en su vida cotidiana, y algunas de ellas crean problemas que de otra forma no se producirían. El espectáculo político no promueve expectativas o una comprensión precisas, sino que más bien evoca un drama que objetiva esperanzas y temores" (p. 112)

La ambivalencia redunda en la parálisis de la acción colectiva, pues no hay un objetivo definido. De nuevo, el consenso social se basa en creencias contradictorias.

"La difusión de mensajes contradictorios y la alternancia de la amenaza y la tranquilización sirven para mantener al pueblo dócil. La inconsistencia es la respuesta natural de los regímenes a las presiones que convergen sobre ellos, y, por lo tanto, no requiere ninguna maquinación, ningún esfuerzo deliberado tendente a minimizar las críticas o maximizar la aquiescencia. Sin embargo, logra estos efectos espléndidamente" (p. 114).

Ambivalencia: ¿intrínseca o creciente?

En la formulación clásica, la sociedad hiper-moderna del conocimiento y reflexiva propiciará una mayor consistencia de las actitudes y menor ambivalencia en las normas (Stehr). O de continuar éstas, lo harán sin consecuencias negativas para los individuos, que las sabrán elaborar, domeñar o soportar mejor.

"Más que otros, los miembros de la sociedad del conocimiento están dotados de la capacidad de tolerar la ambigüedad, el conflicto y la disonancia" (Lane, 657)

Frente a esto, otros autores vienen sosteniendo que la ambivalencia lejos de extinguirse, tiene una tendencia a ampliarse en nuestras sociedades.

Weigert es quizás el autor más ambicioso en sus análisis, pues no sólo pergeña una teoría dinámica de la ambivalencia, sino, más en general, una teoría general de la ambivalencia. En realidad ésta sin embargo apenas se distingue de la de Merton, por ejemplo, por lo que me limito a exponer los argumentos dinámicos de Weigert. Para éste hay tres fuentes fundamentales de ambivalencia:

- el cambio social
- la incompletud o definición incompleta de roles o normas
- la complejidad

En su teoría del aumento de la ambivalencia contempla los tres

aspectos.

Excepto en las personas autoritarias o intolerantes a la ambigüedad, hay un grado normal de ambivalencia psíquica, la "ambivalencia primaria":

"los sentimientos psíquicos y orgánicos contradictorios" (21).

Por otro lado está la "ambivalencia secundaria" o, en palabras de Merton, sociológica, una ambivalencia inscrita en los roles, normas y valores:

"sin necesidad de defender una ontología dualista de la vida social de carácter omnicomprensivo, hay motivos para ver los hechos sociales ordenados en alternativas duales o contradictorias. Esta multivalencia secundaria es lo que entiendo propiamente como ambivalencia (...) Al tratarse de sentimientos definidos como contradictorios, la ambivalencia se construye en categorías social e históricamente disponibles como amor/ odio" (21)

Lo característico de nuestras sociedades es el aumento de la "ambivalencia secundaria", esto es, los sentimientos contradictorios inducidos por la cultura debido a la institucionalización actual del pluralismo, la diferenciación y el relativismo". Esta ambivalencia es, pues, consecuencia directa de la complejización de la sociedad.

Weigert combina pues una tesis filosófico-antropológica de que el ser humano es lo suficientemente abierto para poder experimentar tiras y aflojas simultáneos en un mismo campo de acción, con la tesis socio-histórica de que la sociedad se ha hecho cada vez más compleja y plural. En esto se basa para emitir su veredicto: dado que los seres humanos somos seres esencialmente ambivalentes, una función tradicional y primaria de la cultura era la de resolver la ambivalencia; pero las sociedades modernas, debido a su complejidad y diferenciación, son cada vez menos capaces de resolver esa ambivalencia.

"La vida moderna se caracteriza por estructuras, imperativos y experiencias contradictorias para los que la cultura actual no tiene más que soluciones débiles -si es que en realidad tiene alguna. Por eso, los individuos modernos, por decirlo de algún modo, tienen que vivir constantemente bajo la amenaza de la ambivalencia" (14)

Finalmente Weigert completa su argumento con una tesis constructivista. La cultura actual ha institucionalizado este hecho, haciendo de la necesidad virtud. En las sociedades contemporáneas las personas nos enfrentamos a emociones contradictorias más frecuentemente de lo que lo tenían que hacer las personas de las sociedades pasadas. Pero ahora, comparados con éstas, estamos en desventaja: carecemos de los relatos trascendentales sintetizadores capaces de reconciliar esas emociones contradictorias. Así, las emociones en conflicto han acabado convirtiéndose en un objeto social reconocido, con una palabra y un concepto específicos -"ambivalencia"- para objetivar la experiencia.

"Las experiencias ahora etiquetadas de ambivalentes siempre han existido, pero no se calificaban de ambivalencia. (...)

Sólo nuestra época ha dado a la ambivalencia carta de naturaleza como realidad objetiva, etiquetada y vivida en las respuestas a los aspectos contradictorios de las situaciones" (15).

Y es que la sociedad en su conjunto puede adaptarse a la ambivalencia, haciéndola incluso funcional:

"La ambivalencia es un estado indeseable para el individuo, pero puede ser funcional para una formación social" (22)

Sin embargo, ante el aumento de la ambivalencia las personas no renuncian tan fácilmente al equilibrio emocional y recurren a cuatro estrategias para hacer frente a la ambivalencia (Weigert, 164 y 179) :

- a) un intento de solución reaccionaria, mediante el recurso a categorías trascendentales o identidades sectarias tradicionales
- b) una solución ritualista, en la que los sentimientos mezclados se representan y ritualizan en rutinas que alivien momentáneamente la tensión
- c) una solución estoica, en la que se intenta aprender a aliviar la acción de ambivalencias recurriendo únicamente a la racionalidad procedimental sin tener en cuenta la ambivalencia de los fines
- d) una solución neo-reaccionaria, en la que se inventan nuevas construcciones mitopiéticas

Bauman, más que afirmar que la ambivalencia haya aumentado en nuestras sociedades, lo que viene a decir es que se ha transformado. El cambio fundamental ha sido su privatización. La ambivalencia era antes parte de la política y la vida pública, pero ahora se ha desplazado al consumo y las ansiedades personales. La ambivalencia se convierte así fundamentalmente en contingencia.

La consecuencia más inmediata de esta individualización radical va a ser el neo-tribalismo, el auge de la búsqueda de nuevos lazos comunitarios.

"La postmodernidad, la era de la contingencia 'für sich', de la contingencia autoconsciente, es la era de la comunidad: del ansia de comunidad, de la búsqueda de comunidad, de la invención y la imaginación de la comunidad (...) La comunidad es la contingencia con raíces, la libertad con certidumbre" (246).

¿Cómo se explica esta tendencia? Para Bauman la ambivalencia y la ambigüedad son irreductibles. La modernidad las anatemizó y combatió en una lucha contra el "caos", pero no consiguió disolverlo, sino sólo que mutara en una forma aún más difícil de combatir.

"La lucha contra el caos se partió en multitud de batallas locales por el orden" (11).

Finalmente, Levine aunque elabora más bien un argumento epistemológico que una teoría del cambio social, se encuadra en esta defensa de una superación de la Modernidad para acercarse

a la ambivalencia. Dentro de la ambigüedad distingue la ambivalencia de la vaguedad, la incertidumbre o la indeterminación. La modernidad ha supuesto la negación de ambas dimensiones, acarreando esto consecuencias negativas sobre todo para las ciencias sociales:

- una incapacidad adquirida para observar y representar la ambigüedad como fenómeno empírico
- la inconsciencia de la polisemia del lenguaje entre los científicos sociales
- la incapacidad para reconocer el potencial constructivo de la ambigüedad en la teoría y el análisis.

Sin embargo, el paradigma moderno ha agotado sus cartuchos contra la ambivalencia y han empezado a surgir formas de análisis de la ambivalencia no deudoras de su descalificación en el paradigma moderno. La epistemología de la ambigüedad que defiende Levine, aunque reconoce ciertos límites pragmáticos, es tan ambiciosa como las teorías de Weigert o Bauman:

"Tomar conciencia de la multivocidad de ciertos conceptos no es necesariamente lo mismo que pretender eliminar la ambigüedad. Desde luego, a la hora de reconstruir cierto hechos, es importante reducir todo lo posible las ambigüedades de clasificación. Pero en las restantes ocasiones son preferibles otros tipos de respuesta" (17).

Concluyendo, tras la revisión de las hipótesis de la ambivalencia en la sociedad postmoderna, podemos decir que hay una perspectiva cognitiva, la de Levine, una motivacional, la de Weigert, y, finalmente, una política, la de Bauman, siendo todas ellas coincidentes en la idea de que la ambivalencia ha aumentado o debe aumentar en nuestras sociedades.

Mi punto de vista es que la inconsistencia, aunque pueda haber aumentado en el aspecto emotivo como consecuencia de la diferenciación de normas y roles, es (y será) más bien un rasgo estable e intrínseco del procesamiento de la información sobre el orden social y político, y, en cualquier caso, está teñida de un grado no despreciable de consistencia. Por otro lado, en el aspecto epistemológico, Levine parece ignorar todos los desarrollos no tan recientes de las lógicas borrosas y los "rough sets", que dan carta de naturaleza a la ambivalencia y la ambigüedad. Por lo tanto es más que discutible que la ambivalencia se puede atribuir exclusivamente a la creciente postmodernización de nuestras sociedades.

Inconsistencia de status

En la teoría de la inconsistencia de status elaborada inicialmente por Gerhard Lenski en 1954, la combinación de las posiciones que ocupa una persona en una serie de dimensiones objetivas de status jerárquico (renta, educación, prestigio, poder político, etc.) da como resultado diferentes "perfiles de status". Por ejemplo, una persona puede tener un perfil de status

caracterizado por un nivel de estudios alto, una renta baja y un prestigio medio.

Un perfil de status estará más o menos cristalizado según el grado de consistencia que haya entre las distintas dimensiones, es decir, según el grado de similaridad de los rangos en cada dimensión.

En esta formulación inicial se presuponía que, de todas formas, la inconsistencia de status era algo inusual: lo normal era la consistencia. Por eso, en la teoría de la cristalización de status, un alto nivel de inconsistencia podía producir consecuencias negativas en dos niveles: primero, tensiones y malestar psicológico (stress, frustración, agresividad), debidas al desajuste entre las percepciones y las normas, y, segundo, comportamientos individuales o colectivos orientados a la reducción de ese malestar (radicalismo político, desviación, movilidad social). El mecanismo psicológico básico causante del stress es la disonancia entre la percepción que el actor tiene de sí mismo y la imagen que de él tienen los demás.

"Las pronunciadas incoherencias de status de cierta índole tienden a constituir una fuente de tensión y a provocar reacciones distintivas que no son previsibles simplemente por un conocimiento de la posición que el individuo ocupa en cada uno de los respectivos sistemas de status (...). Un individuo con categorías o status incongruentes tiene tendencia natural a pensar de sí mismo en los términos de aquel status o categoría más altos, y a esperar que los demás procedan de la misma manera, mientras que quienes entran en contacto con él tienen un interés creado en proceder precisamente del modo contrario, es decir, en tratarlo en términos del status o categoría más bajos (...). Tal experiencia conduce al individuo a rebelarse contra el orden establecido y contra el régimen político que lo refrenda" (Lanski, p. 98).

Los análisis empíricos realizados desde estas hipótesis sin embargo no parecen haber dado buenos resultados. Se han apuntado varios problemas que estarían en la base de la debilidad empírica de la hipótesis (Zimmerman).

La primera crítica va dirigida a su carácter excesivamente determinista.

En segundo lugar, en la teoría no se especifica claramente ni cómo y ni el porqué la ambivalencia de status se convierte en un problema, en ambivalencia psicológica, para las personas.

En tercer lugar, la hipótesis no considera otras variables aparte del status mismo que pueden modelar la relación entre este y las actitudes, como el contexto o la edad; el ejemplo al que se suele recurrir para ilustrar esta objeción es el de la edad: un joven profesional tiene un nivel educativo alto y unos ingresos bajos, pero este ipo de inconsistencia no debe llevar necesariamente a la desviación o la acción colectiva, dado que todo el mundo considera esto una consecuencia normal de estar en un período de transición en la vida.

En cuarto lugar, al decir de algunos autores, no es la inconsistencia de status en sí misma lo que importa: seguramente su magnitud y su dirección es lo determinante; hay que saber a qué dimensiones de la estratificación afecta la inconsistencia,

y también cuáles son los rangos de esas dimensiones en la que se está produciendo.

"Los efectos de la inconsistencia de status dependen de la posición que se ocupe en la jerarquía de la estratificación. No parece que la combinancia de los status de la renta y de la educación tengan los mismos efectos en todos los puntos de la jerarquía de estratificación. El nivel de stress es una función tanto de la posición de status vertical como de la inconsistencia de status" (p. 41).

En quinto lugar, no está claro cuál es la reacción psicológica que prevalece ante la inconsistencia de status: ¿la persona en cuestión culpabilizará al sistema o a sí misma? Las consecuencias para el comportamiento serán muy distintas.

En sexto lugar, las investigaciones empíricas de la psicología apuntan a que las personas pueden tolerar más stress del que estaría dispuesta a aceptar la hipótesis.

De todas formas las objeciones a la hipótesis inicial que más nos interesa resaltar aquí han venido no de las consecuencias de la inconsistencia, sino de la inconsistencia en sí misma.

Por un lado, Stamm (1991) ha demostrado empíricamente que la inconsistencia de status -la existencia de perfiles de status desequilibrados- es un hecho mucho más normal de lo que podía presumir Lenski. En sus múltiples formas la inconsistencia afecta al menos a 2/3 de la población. Además, la inconsistencia ha ido en aumento, al menos entre los años 70 y los 80. Por lo tanto

"hay un cierto grado de inconsistencia de status "normal", determinada estructuralmente" (Stamm, p. 6).

Para Stamm, al convertirse en normal, e, incluso, en norma, no tiene por qué producir stress, con lo cual desaparecen las consecuencias negativas que se deducían en la hipótesis convencional.

Por otro lado, respecto a la ambivalencia psicológica -el stress-, que se supone precipitado de la ambivalencia social -la inconsistencia de status-, se puede criticar que el concepto que maneja la hipótesis clásica es demasiado vago para poder aprehenderse unívocamente. La ambigüedad de Lenski al respecto es manifiesta:

"el stress se puede manifestar de formas muy diferentes y ninguna operacionalización simple del concepto puede darnos un test apropiado de la hipótesis. En otras palabras, para contrastar la hipótesis apropiadamente hay que prestar atención a varios indicadores - esto es, respuestas políticas, respuestas psicológicas, y respuestas de interacción social- antes de poder rechazarla definitivamente" (1984:1).

Parece sugerirse aquí entonces que la ambivalencia psicológica es indiscernible respecto a sus consecuencias, cuando en realidad las respuestas políticas o sociales no son medidas del stress, sino de sus consecuencias.

Finalmente, no se puede presuponer que la inconsistencia objetiva de status se traducirá automáticamente en ambivalencia o inconsistencia subjetiva de status. En realidad las pocas

investigaciones que se han hecho al respecto, a pesar de sus limitaciones metodológicas, vienen a indicar precisamente todo lo contrario:

"Ser inconsistente no tiene prácticamente ningún efecto sobre sentirse inconsistente" (Zimmerman, p. 45).

Interaccionismo simbólico: vocabularios mixtos de motivos

En el interaccionismo simbólico también se ha dado cabida a la ambivalencia. Como se sabe, sobre todo con Wright Mills, toma carta de naturaleza el concepto de "vocabulario de motivos", o conjunto de conceptos y argumentos abstractos con el que las personas dan sentido a sus acciones situadas en contextos concretos.

"Los vocabularios de motivos ordenados para las distintas situaciones estabilizan y guían la conducta y lo que se espera de las relaciones con los demás" (Wright Mills, p. 352).

Ahora bien, algunas situaciones no son categorizables inmediatamente. Las personas recurren entonces con frecuencia a "motivos mixtos", que dan como resultado "intrincadas constelaciones de motivos" (353).

"Con las situaciones cambiantes e intersticiales, cada una de las diversas alternativas puede pertenecer a distintos sistemas de acción con diversos vocabularios de motivos apropiados para ellos" (353).

A pesar de estas calas, la noción de vocabularios mixtos está apenas esbozada en Mills.

Wuthnow ha abordado explícitamente la ambivalencia retomando este enfoque de los "vocabularios de motivos" de W. Mills. En concreto, Wuthnow elabora sus argumentos teóricos al hilo del estudio empírico de la ambivalencia en el comportamiento altruista. Al justificarlo, las personas recurren a varias explicaciones, aludiendo a motivos que están en nuestra cultura. Una parte considerable de las personas mencionan varios de ellos, es decir, demuestran tener "vocabularios mixtos" de motivos. Los vocabularios variarán según su complejidad y nivel de abstracción, planteando distintos grados de tensión y ambivalencia en las personas.

"(Los vocabularios de motivos) sólo proporcionan los rudimentos, los temas, las categorías a los que recurrimos para explicar el altruismo. Constituyen los términos del debate, pero no el debate propiamente dicho. Sólo proporcionan un léxico: ejercen de fuente de términos, no de estructura de lo que se dice (...) Los términos de estos léxicos crean un problema propio aún más profundo: plantean dilemas a las personas que los usan. La coherencia de estas explicaciones depende de la solución a estos dilemas y del dominio del léxico apropiado" (Wuthnow, 82)

La ambivalencia psíquica es, por lo tanto, resultado de la pluralidad y riqueza de los vocabularios de motivos que

encontramos en las sociedades avanzadas.

"El vocabulario de motivos suscita dilemas profundos porque es demasiado rico y no (como han sostenido algunos) porque sea demasiado pobre" (Wuthnow, 82)

Siempre va a haber tensiones y ambivalencia, por lo tanto es una cuestión de grado: unas combinaciones de motivos van a producir más tensión que otras.

"Nuestro problema no consiste en encontrar una justificación adecuada de nuestro comportamiento, sino en escoger entre múltiples explicaciones y decidir cuál de ellas es más plausible o, lo que es más probable, qué combinación hacer y cómo combinarlas mejor" (Wuthnow, 83)

El pluralismo en el vocabulario de motivos no crea dilemas en un contexto de pluralismo de valores o cultural. Pero si hay pluralismo, y no relativismo, de forma que unos valores se consideran mejores que otros, al defenderse varios de estos valores importantes, cuando sean opuestos, puede caerse en el cinismo. El cinismo es una reacción natural ante la ambivalencia.

"El cinismo es uno de los modos en los que reaccionamos ante (el pluralismo de) los motivos. Si se pueden dar varias razones para hacer algo, ¿por qué se debería tomar en serio alguna de ellas?" (Wuthnow, 87).

¿Pero por qué se genera tensión y cinismo? Wuthnow cree encontrar la explicación en la contradicción entre la cultura y la personalidad. La cultura nos da una pluralidad de motivos para interactuar con distintas personas en distintos escenarios y esferas. Pero la creencia en la personalidad, esto es, en la individualidad y el yo interior, lleva a las personas a intentar buscar una única motivación auténtica. La ambivalencia refleja el equilibrio inestable entre la cultura y la personalidad.

"Necesitamos justificaciones de nuestros motivos que nos permitan ser a la vez pluralistas y puros: ofrecer multitud de explicaciones sin que por ello disminuya su importancia" (Wuthnow, 87).

Wuthnow descubre en su investigación empírica tres formas básicas en las que las personas hacen frente a la pluralidad de motivos y la ambivalencia cuando verbalizan estas tensiones:

- la textualización, consistente en introducir los distintos motivos como voces o personas distintas de uno mismo
- la contextualización, en la que se presenta el motivo elegido en relación con otros, aunque sin cuestionar el primero
- la subjetivización, por medio de la cual la elección se presenta como fruto de una emoción personal, evitando aludir a motivos abstractos o generalizables a otras personas.

Postmarxismo

Según los críticos de la tesis de la ideología dominante (Abercrombie et al.) el marxismo en su teoría de la ideología adolecería de las mismas lacras que los enfoques funcionalistas: la negación de la inconsistencia. En el caso del marxismo el mal tendría su origen en el supuesto instrumentalista de que las clases dominantes deben inculcar en las dominadas una ideología útil a la reproducción de los privilegios de las primeras.

Sin embargo en las últimas elaboraciones post-marxistas de la teoría de la ideología se relaja el supuesto del instrumentalismo y se da entrada a la ambivalencia.

"Se defiende que el orden/ dominación existentes no se mantienen en gran medida por la creencia de los dominados en el derecho de los dominadores a dominar. (...) Se acentúa la importancia crucial de los constrñimientos no normativos, las relaciones diferentes de las distintas clases con la misma ideología, y la falta de coherencia y consistencia de la mayor parte de las ideologías" (Therborn, 1984: 99).

Therborn (1980) subraya explícitamente que las ideologías son inconsistentes, por varios motivos: habría al menos cuatro fuentes de inconsistencia.

Por un lado estaría la naturaleza misma de las ideologías. Las ideologías son actos de interpelación:

"Las ideologías difieren, compiten y chocan no sólo en lo que dicen acerca del mundo, sino también al decirnos quienes somos, al interpelar a un determinado tipo de sujeto (...) La lucha ideológica no se libra sólo entre visiones rivales del mundo. Es también la lucha por la afirmación de una determinada subjetividad. (...) Las interpelaciones ideológicas constituyen y reconstituyen constantemente nuestra identidad" (Therborn, 1980:64).

Therborn pone el ejemplo de la multiplicidad de roles con que puede bombardearse a una persona en el curso de una huelga. Cuando se convoca una huelga, un trabajador puede ser interpelado como miembro de la clase obrera, como miembro de un sindicato, como compañero de otros trabajadores, como empleado fiel de un buen empresario, como padre o como madre, como trabajador honrado, como buen ciudadano, como comunista o anticomunista, etc. Las personas por lo tanto son "obras abiertas" que se construyen con cada uno de esos roles ideológicos que encarnan.

"La afirmación de que las ideologías interpelan a los sujetos significa que aquéllas no son recibidas como algo externo por un sujeto fijo y unificado. En cuanto se recibe una determinada interpelación, el receptor cambia y es (re)constituido. El contraste tan frecuentemente observado entre las expresiones de conformidad y de satisfacción, por un lado, y los repentinos estallidos de revuelta por otro, constituye tan sólo un caso dramático y especial de este fenómeno general" (Therborn, 1980:64).

Como quiera que normalmente la persona se enfrenta a una

diversidad de ideologías-roles en conflicto o en competencia, la persona

"no es necesariamente coherente en sus recepciones, en sus acciones de respuesta y en sus interpelaciones" (Therborn, 1980:64).

Esta idea del conflicto de interpelaciones, la primera fuente de inconsistencia, podría hacernos creer que en el modelo de Therborn las ideologías son cerradas y las personas abiertas. Sin embargo Therborn explícitamente admite la existencia de una segunda fuente de inconsistencias: el carácter inconsútil de las ideologías. La labilidad de la interpelaciones además es mayor en nuestras sociedades plurales contemporáneas, lo que redundará necesariamente en una mayor ambivalencia e inconsistencia.

"Los sujetos interpelados o interpeladores no son los únicos que no tienen una unidad y una coherencia fijas. Las propias ideologías son igualmente proteicas. Con fines analíticos, las diferentes ideologías pueden ser identificadas según su origen, su tema, su contenido o el sujeto interpelado. Pero en cuanto procesos de interpelación en curso no tenemos límites naturales ni criterios naturales para distinguir una ideología de otra o un elemento de una ideología de su totalidad. Las diferentes ideologías, como quiera que se hayan definido, no sólo coexisten, compiten y chocan, sino que también se superponen, se influyen y se contaminan unas a otras, en especial en las sociedades abiertas y complejas de nuestros días" (Therborn, 1980:65).

Estas dos primeras fuentes intrínsecas de inconsistencia evidentemente cuentan con el prerrequisito de una tercera fuente, que es psicológico-cognitiva. Los humanos somos seres maleables.

"Un solo hombre puede actuar como un número casi ilimitado de sujetos, y en el transcurso de una sola vida humana se despliegan de hecho un gran número de subjetividades (...) La estructura psíquica que subyace a nuestras subjetividades no es monolítica, sino que es más bien un campo de fuerzas en conflicto" (Therborn, 1980:64).

Pero aparte de esta fuente psíquica de ambivalencia habría una cuarta fuente, la determinación social, que es la que da el tinte marxista al modelo de la inconsistencia de Therborn. Y ello porque la fuente social es más determinante que la psicológica:

"Todavía más importante (que la estructura psíquica) es el hecho de que la formación (o reforma) ideológica de las subjetividades es un proceso social. Las repentinas oscilaciones entre la conformidad y la revuelta son procesos colectivos, no meras series de cambios individuales " (Therborn, 1980:65).

¿Qué fuerzas sociales son esas que determinan el grado de consistencia/ inconsistencia? En este punto, comparado con otros, Therborn parece ser deliberadamente abstracto y ambiguo.

"Estos procesos colectivos están gobernados en gran medida por las aperturas y los cierres de la matriz de poder existente de afirmaciones y sanciones, aperturas y cierres

que pueden ser bastante insignificantes al principio, pero después volverse rápidamente decisivos a causa de la dinámica colectiva de contrapoder o falta de poder" (Therborn, 1980:65).

No obstante el acento de Therborn sobre la determinación social, Abercrombie/ Hill/ Turner (1981) han sostenido que nuestro autor incurre en un determinismo simbólico al intentar escapar del influjo del determinismo marxista. Therborn se habría distanciado de éste no sólo en su reconocimiento general del papel de la inconsistencia en las actitudes, sino, ya más en concreto, al rechazar el supuesto instrumentalista de la incorporación de la clase obrera a la ideología de la clase dominante.

En el modelo general de la ideología de Therborn, Abercrombie/ Hill/ Turner (1981) critican la sobredeterminación de la ideología que subyace a la idea de interpelación. Therborn daría demasiada importancia a la ideología, sobre todo cuando subraya la idea de que ésta construye al sujeto. Abercrombie/ Hill/ Turner (1981) defienden un enfoque no determinista:

"la ideología sólo tiene efectos causales importantes en algunos fenómenos sociales en algunos momentos. La ideología puede o no tener algún papel en la formación y reproducción de las prácticas económicas. O, por tomar una postura defendida por Therborn, por qué hay que asumir que el papel de las ideologías es formar subjetividades? Por qué no asumir, igualmente, que las subjetividades están sólo contingentemente formadas por las ideologías y que pueden crearse de otras formas en una manera igualmente eficiente?" (Abercrombie/ Hill/ Turner, 1981: 66).

En cuanto a la crítica del determinismo ideológico en el nivel de las ideologías de clase, para Therborn la clase obrera se adhiere con frecuencia "alter-ideologías posicionales" distintas de la ideología capitalista. Esto es posible por dos causas:

- por el mismo carácter posicional de las ideologías de clase, que se basan lingüísticamente en el contraste alter-ego; la ideología es siempre diferencia, o, en palabras de Therborn, las ideologías tienen "un carácter intrínsecamente dual";
- por las tensiones en las relaciones de producción, que hacen que el control de la clase capitalista sobre la clase obrera nunca pueda ser completo.

Abercrombie/ Hill/ Turner (1981), sin embargo, critican a Therborn que no especifique o concrete la forma en la que se produce la transformación de esa dualidad de la ideología y las relaciones de producción en disenso y resistencia.

"La implicación (del argumento de Therborn) es que cualquier ideología de dominación debe generar resistencia en el mismo acto de constitución de una oposición ego-alter. Este tipo de argumento vincula a Therborn directamente con la corriente estructuralista de la lingüística en la que el lenguaje se basa en el juego de diferencias. La dificultad en esta idea de que que la

imposición de conocimiento/ideología produce resistencia está en demostrar exactamente cómo se llega a esto, y, lo que es más importante, cómo puede prevalecer la resistencia" (Abercrombie/ Hill/ Turner, 1981: 57).

Para superar estos dos problemas, ofrecen una alternativa al modelo de Therborn que pasa en primer lugar por el rechazo del determinismo ideológico y la admisión de cierto determinismo material. Para nuestros autores se puede explicar la inconsistencia y el pluralismo ideológico sin necesidad de recurrir a la sobredeterminación ideológica.

"Ya que el objetivo real es siempre el de comprender las fuerzas políticas y económicas que conforman las vidas de las personas, se ha hablado demasiado de ideología en las últimas décadas" (Abercrombie/ Hill/ Turner, 1981:191).

En el capitalismo tardío hay dos razones hacen que aumente la variedad ideológica: las constricciones materiales de la vida cotidiana (consumismo, etc.), y, por lo tanto, el carácter superfluo de la ideología dominante para la reproducción económica.

"El capitalismo puede tolerar la contingencia ideológica mejor que cualquier otro modo de producción" (Abercrombie/ Hill/ Turner, 1981: 65)

En el apartado sobre ambivalencia y aceptación pragmática que cierra la parte teórica del trabajo daremos cumplida cuenta de esta hipótesis de Abercrombie/ Hill/ Turner.

AMBIVALENCIA: MICROFUNDAMENTOS

Sin lugar a dudas, la idea de la ambivalencia tiene su origen disciplinar en el psicoanálisis freudiano. Con posterioridad, desde distintas corrientes psicológicas, se le ha prestado sobrada atención, aunque sobre todo en el aspecto motivacional cultivado inicialmente desde el psicoanálisis. Ainslie, por ejemplo, ha trazado el siguiente panorama de explicaciones "micro" de la ambivalencia en las motivaciones de la acción: cognitiva, de descuento, ignorancia, de centro múltiple, de conflicto social, de superstición, de doble principio, de preferencia temporal (que es la que defiende el mismo Ainslie)

Si nos centramos exclusivamente en los enfoques con mayor calado para el estudio de la ambivalencia y la inconsistencia en las actitudes sociales, creo que en el inventario se deberían incluir al menos los que paso a reseñar a continuación.

Elección racional: prospect theory

Kahneman/ Tversky parten del supuesto de que la utilidad o el valor esperado de un resultado siempre se mide subjetivamente en términos de ganancias y de pérdidas relativas respecto a algún punto de referencia neutral. Frente a la teoría de la utilidad convencional -la de la utilidad esperada- en la psicología de la elección por lo tanto se evalúan cambios relativos de bienestar, y no absolutos.

El siguiente elemento de la hipótesis es que la utilidad (o la no-utilidad) disminuye marginalmente al aumentar las ganancias (o las pérdidas). A este supuesto se llega a través de experimentos de laboratorio. Kahneman/ Tversky han podido poner en cuestión la teoría convencional de la decisión al demostrar que las personas ante el riesgo toman decisiones distintas según enmarquen (frame) la situación en la deben elegir como de pérdidas o de ganancias.

La toma de decisión no se produce en un vacío de información: las personas definimos la situación y en función de esta definición manipulamos la información y tomamos decisiones. Las decisiones están determinadas por esa definición de la situación, que puede ser de ganancias o de pérdidas. En los experimentos de Twersky/ Kahneman se puede ver que las personas dan más valor a las pérdidas que a las ganancias de una misma cantidad. Por lo tanto la función de utilidad no es simétrica en torno al punto de referencia neutral: su ángulo es mayor respecto a las pérdidas que respecto a las ganancias. Esto implica que la curva de utilidad tiene forma de S para las ganancias y las pérdidas, siendo el punto de inflexión el punto de referencia neutral (ver figura 3).

La idea del framing de las decisiones ha sido retomada posteriormente como una hipótesis fundamental para las hipótesis del razonamiento contextual y la compartimentación.

La percepción de los problemas y la evaluación de las

alternativas factibles por parte de las personas está determinada por el contexto en el que están situados y por sus marcos de referencia. Los marcos de referencia dependen fundamentalmente de dos variables:

- la forma en la que se ha definido el problema
- las normas, hábitos y personalidad de la persona

Las decisiones no se pueden definir en términos absolutos y objetivos, sino como cambios en relación a un "estado de referencia" (Kahneman et al, 1979).

Todo lo anterior significa que los individuos preferirán una alternativa ante una decisión que ha sido formulada de una manera determinada, pero que optarán por otra distinta ante un problema definido en distintos términos. Las personas normalmente no son conscientes de esos marcos de referencia y de la consecuente relatividad de sus elecciones. Si llegan a ser conscientes del hecho, les gustaría que sus preferencias fuesen independientes del marco de referencia, pero normalmente no saben cómo afrontar las inconsistencias cuando se descubren en ellas (Tversky/Kahneman, 1981).

Todo lo anterior sugiere que hay que modificar el concepto de racionalidad y de consistencia:

"El fracaso descriptivo de principios normativos como la invarianza o la coherencia no significa que las personas sean no-inteligentes o irracionales. Sólo indica que los juicios y las elecciones son proclives a la distorsión y el error. (...) Estos errores son comunes y sistemáticos, antes que idiosincrásicos o debidos al azar, y no se pueden considerar meros ruidos" (Quattrone, Tversky, p. 735).

Elección racional: multiple selves

Ante los problemas explicativos de la hipótesis de la elección racional han empezado a aparecer enfoques que cuestionan el supuesto de la unidad del actor y aplican el supuesto de la racionalidad a los sub-actores resultantes y a sus interacciones estratégicas. Elster enumera esos enfoques:

- auto-engaño y debilidad de la voluntad (Davidson y Pears)
- yoes fáusticos (Steedman/Krause)
- egonomía, o divisiones verticales del self (T.C. Schelling)
- yoes sucesivos (Ainslie)
- yoes paralelos (ensoñaciones o daydreaming) (Elster)
- cerebro izquierdo-cerebro derecho (Springer/Deutsch)
- no-yo
- homo economicus-homo sociologicus

Estos enfoques se distinguen por el grado de divisibilidad del yo que presuponen. En el último se supone, por ejemplo, que en el hombre hay una parte egoísta y otra altruísta, y que en general la primera sale ganando siempre porque se aprovecha de las ambigüedades y ambivalencias de la segunda. Hay, pues, dos motivaciones simétricamente fuertes que pugnan y pueden entrar

en interacciones estratégicas.

En otros enfoques, como el del auto-engaño, se presupone la asimetría de los sub-yoes. Hay un yo central que en ocasiones se traiciona a sí mismo, o, de otra forma, es traicionado por una parte de sí mismo.

Aunque Elster no descarta la primera línea, se decanta más bien por la segunda, pues

"la unidad del yo múltiple emerge de esas asimetrías"
(Elster, p. 2).

Lo interesante aquí es destacar que el mismo Elster se muestra renuente a aplicar el supuesto fuerte del yo-múltiple a las inconsistencias en las actitudes, que el reduce a "problemas de coordinación o integración" precipitados por diferencias de enfoques de los temas, o "framings". El motivo es para que haya un yo múltiple tiene que haber preferencias independientes -más o menos fuertes (lo que determina la simetría o asimetría en el modelo)- y contradictorias, que intentan neutralizarse entre sí mediante el engaño (modelos simétricos) o el autoengaño (yo asimétrico), por ejemplo. Pero la mera inconsistencia no presupone ni lo uno ni lo otro:

"puede que la mano izquierda no sepa lo que hace la derecha, pero esto no quiere decir que la segunda engañe a la primera" (Elster, p. 2).

Para Elster las inconsistencias en las actitudes son ejemplos típicos de esos problemas. Una persona puede tener durante mucho tiempo creencias contradictorias si pertenecen a diferentes ámbitos. No está claro si el fenómeno se debe a que se trata de actitudes de tipos diferentes o, por contra, de creencias que rigen ámbitos distintos. Pero en cualquier caso hay que excluir el postulado de un yo dividido.

Elster (1978) ha señalado la existencia de al menos dos formas de "contradicciones de la mente":

- deseos contradictorios, como el intento de generar intencionalmente estados que son necesariamente subproductos.
- creencias contradictorias, entre los que Elster incluye lo que llama la "mentalidad primitiva", o la tendencia a confundir la negación activa (ej.: la del agrado sería el descontento) con la negación pasiva (ej.: la indiferencia).

En cuanto a las creencias, habría dos fuentes de problemas al menos en el terreno empírico de las actitudes:

- por un lado, la persona puede reaccionar al modo distinto en que se le puede presentar un mismo objeto, que hace que en unas ocasiones sobresalga un aspecto, y en otras, otro.
- por otro lado, puede haber compartimentación cognitiva o mental, de forma que puede que no se ponga en relación distintos aspectos de un objeto.

En cuanto a esta segunda fuente de inconsistencia en las actitudes, la compartimentación, la causa estaría normalmente en el grado diferente de abstracción de los dos enunciados contradictorios, que haría que la contradicción pasase desapercibida al sujeto:

"El impacto de las afirmaciones y creencias parece, en muchos casos, reducirse cuando tienen que ser expresadas en términos más bien generales. Mi creencia de segundo orden de que algunas de mis creencias de primer orden son falsas no entra de lleno en conflicto con estas creencias de primer orden, porque pertenece a un nivel diferente de generalidad" (Elster, 1978:127).

La manifestación más característica es la inconsistencia fines-medios:

"Las cintas del Watergate mostraron que "no deseo saber los detalles" era una expresión recurrente en las divagaciones del actor principal. Yo puedo creer que la tortura, la detención ilegal, el chantaje, etc. no ocurren en las instituciones del gobierno, sabiendo, al mismo tiempo, que algunas de las cosas que yo deseo que se hagan (y que se hacen) sólo pueden ser cumplidas por esos medios. Si yo no conozco cuál de esos medios es empleado, la inconsistencia es más soportable que si yo tengo conocimiento a nivel concreto" (Elster, 1978:127).

Elección racional: teoría de la utilidad esperada y paradoja de Allais

Un axioma central en la teoría de la decisión es el principio de independencia fuerte, o de la "cosa segura", que estipula la separabilidad perfecta de las alternativas. Separabilidad significa que lo que ocurra en un estado de cosas es evaluado con independencia de lo que ocurra en otro estado de cosas.

Sin embargo desde que Allais formulara su paradoja en el 53 una línea de investigación dentro de la teoría de la decisión trabaja con el supuesto de la no-separabilidad, o, como lo denomina Allais, el principio de las complementariedades: hay interacciones entre las opciones. Las situaciones a las que se aplicado la hipótesis son las de elección dinámica -varias elecciones sucesivas en las que los resultados de las primeras influyen sobre las decisiones de las segundas. En la teoría convencional de la decisión, el enfoque de la utilidad esperada, se presuponen dos características:

- * la consistencia: las opciones no varían;
- * el consecuencialismo: en caso de que la persona tenga en cuenta resultados pasados, incorporará los riesgos asumidos sólo en una forma que sea consistente con sus preferencias iniciales, es decir, en cierto modo ignora los riesgos y los resultados de las elecciones pasadas, pues le importan más las consecuencias de las decisiones futuras.

Allais, y Machina después, critican ambos supuestos por poco realistas, sobre todo en lo que respecta al primero: la inconsistencia, la variación de opciones en función de elecciones pasadas, es más normal que la consistencia.

Machina establece una tipología de personas según su

comportamiento en situaciones de elección dinámica:

- personas-alfa: maximizadores de la utilidad esperada. Sus preferencias son siempre separables, por lo que son consecuencialistas y dinámicamente consistentes
- personas-beta: no-maximizadores de la utilidad esperada que son consecuencialistas; a pesar de eso no son dinámicamente consistentes
- personas-gamma: no-maximizadores de la utilidad, no consecuencialistas; son, sin embargo, dinámicamente consistentes por que al igual que los maximizadores de la utilidad esperada nunca renuncian a la información en caso de incertidumbre.

Según Machina hay que relativizar los supuestos de la separabilidad, la consistencia y el consecuencialismo. Sólo así se puede utilizar la teoría de la utilidad esperada para entender comportamientos reales.

Broome, que es un firme defensor del enfoque ortodoxo de la consistencia, ha llegado a admitir que efectivamente hay que relajar el supuesto, aunque sin llegar a los extremos de una complementariedad total, en la que en el fondo se des-individualizan las alternativas -algo que en el fondo rechazarían Allais y Machina.

Elección racional: incertidumbre que no es riesgo (paradoja de Ellsberg)

En la paradoja de Ellsberg (1961) a unas personas se les da a elegir entre una urna que contiene igual número de bolas blancas y amarillas y otra urna que contiene bolas blancas y amarillas en proporciones desconocidas. La segunda es, pues, una urna ambigua. Las personas elijen el color por el que apuestan una cantidad de dinero, pero en caso de que salga el otro color, no perderán dinero. La teoría standard de la utilidad subjetiva esperada, formalizada en el axioma de Savage, predice que las personas preferirán la urna de iguales proporciones. Sin embargo, los experimentos realizados sugieren que las personas se deciden por la urna ambigua.

Para explicar el fenómeno Ellsberg dirá que cuando no son posibles descripciones probabilísticas de la incertidumbre - "incertidumbre no mensurable"-, estamos ante incertidumbres que no son riesgos, situaciones en las que las personas no obran según los postulados de los axiomas de Savage. No son situaciones ni de ignorancia total ni de riesgo, sino de "considerable ignorancia" (p. 103). En esas situaciones las personas no siguen los principios a los que suelen recurrir en condiciones de ignorancia:

- minimización
- maximización
- criterio de Hurwicz, maximizando una media ponderada de un resultado mínimo y máximo de cada estrategia
- minimización de los lamentos por elegir la urna equivocada

Si siguiesen alguna de estas reglas serían indiferentes ante las dos urnas, pues ambas darían iguales mínimos y máximos.

Pero las personas tampoco siguen aquellos que rigen en situaciones de riesgo:

- criterio de Savage
- decisión bayesiana

En cualquier caso no se trataría por lo tanto de decisiones al azar, sino que están guiadas por algún principio normativo distinto de los considerados en situaciones puras de ignorancia o riesgo.

El problema es que en estas situaciones no es suficiente con considerar las dos variables que se tienen en cuenta en situación de incertidumbre: como la deseabilidad del input o su probabilidad. El factor determinante no es la cantidad de información, sino la habilidad cognitiva para separar informaciones y evitar conflictos entre opiniones, en definitiva, la confianza en la capacidad propia para discriminar informaciones.

"La respuesta descansa en los juicios sobre la fiabilidad, la credibilidad o la adecuación de la información sobre la que se dispone (incluidas la experiencia y la intuición), en su conjunto; no sólo sobre el grado de fiabilidad de una hipótesis comparada con otra, sino sobre su capacidad para sopesar cualquier hipótesis" (Ellsberg, p. 102).

Hay ambigüedad alta cuando la confianza en la competencia propia es baja: aquí es cuando se da esa forma de comportamiento inconsistente que viola los axiomas de Savage.

Keppe/ Weber consideran que los efectos de la ambigüedad pueden entenderse como preferencias por distintas fuentes de incertidumbre. En la paradoja de Ellsberg, se puede ganar cantidades semejantes en ambas urnas, y las probabilidades subjetivas de ganar son idénticas; y sin embargo las personas parecen preferir el suceso arriesgado y no el seguro. La cuestión entonces es que para entender las actitudes ante la ambigüedad hay que desentrañar qué es lo que hace que las personas prefieran una fuente de ambigüedad a otra.

Keppe/ Weber corroboran empíricamente con más experimentos la hipótesis de Ellsberg: la competencia subjetiva -lo que Ellsberg calificaba de confianza en la información- explica la elección de fuentes de incertidumbre, y, por lo tanto, los efectos de la ambivalencia. Hay una correlación negativa entre el grado de aversión a la ambigüedad y la confianza del sujeto en su competencia sobre el tema. En situaciones en las que los actores consideran que son competentes respecto a la fuente de incertidumbre, no habrá aversión a la ambigüedad; por contra, en situaciones de baja competencia, habrá aversión a la ambigüedad.

Elección racional:

ambivalencia normativa y acción colectiva

Axelrod ha explicado los mecanismos de la cooperación en contextos de interacción continuada. El objetivo de de Vries es

explicar la acción cooperativa en contextos de anonimidad ante dilemas sociales, en los que el interés propio puede entrar en conflicto con el interés colectivo.

En una situación en la que las personas no están en interacción continuada el interés social no es motivante, pero sí parece estar demostrado que lo es la autoimagen de la persona como persona justa. En circunstancias normales la preservación de esta imagen lleva a las personas a cooperar. Pero la ambivalencia respecto a los objetivos puede cortocircuitar el proceso, porque en caso de duda sobre la norma que a la que debe ajustarse la autoimagen la persona normalmente se adherirá a la norma menos altruista.

De Vries contempla y demuestra el efecto egoísta de tres formas de incertidumbre sobre la forma correcta de comportarse:

- la **"ambigüedad normativa"**, o ambivalencia propiamente dicha, que se da cuando hay incertidumbre acerca de cuáles son las normas sociales que definen el comportamiento justo en una situación concreta;
- la **incertidumbre social**, producida cuando hay incertidumbre sobre los recursos de otros jugadores
- la **ambigüedad en la aplicación**, que se da si hay incertidumbre sobre si hay que aplicar una norma de justicia en una situación concreta; este tipo de ambigüedad obedece a que diferentes "frames" revelan aspectos distintos de una misma situación: en una situación definida inequívocamente como de peligro o daño de una persona, no suele haber ambigüedad sobre la necesidad de ayudar.

De Vries ha corroborado sus hipótesis de la ambigüedad en contextos experimentales. Bajo alguna de estas circunstancias al menos una parte de los sujetos seguían la vía de la no cooperación e intentaban maximizar sólo sus ganancias. Y de los que se adherían a la norma de la cooperación, la mayor parte elegía la norma que les permitía un comportamiento más egoísta. Por lo tanto, no es que hubiese una conducta intermedia entre el egoísmo y el altruismo; el resultado es una distribución bimodal en la que unos son completamente altruistas y otros completamente egoístas.

Elección racional: análisis de incomparabilidad

Un problema que se plantea a veces al paradigma de la teoría de la decisión y la elección racional es la incapacidad de los actores para establecer un orden transitivo de preferencias dada la incomparabilidad subjetiva de las alternativas. Un ejemplo que pone Morton es precisamente el de las actitudes sociopolíticas, la incomparabilidad entre valores sociales y políticos. Raz, entre otros, defiende que aunque la igualdad y la libertad tienen el mismo valor, pues siempre queremos más de cualquiera de ellas, no hay manera objetiva de compararlas. Y compararlas es importante, por ejemplo, a la hora de establecer un compromiso o un trade-off entre ellas. Si no hay comparabilidad, no podemos juzgar qué compromisos son aceptables, y cuáles no lo son. Morton distingue dos dimensiones en la incomparabilidad:

- la profundidad, o cuánto esfuerzo y cuántas comparaciones serán necesarias hasta darse cuenta de que no hay forma de llegar a un resultado
- la generalidad, esto es, si la incomparabilidad afecta sólo a decisiones concretas o también a valores o consideraciones más generales.

Según Morton es discutible que haya incomparabilidades muy profundas y muy generales, pero no que las personas con mucha frecuencia lidian con incomparabilidades de cierto calado tanto en objetivos generales como particulares. ¿Qué estrategias siguen entonces para conjurar o anular los efectos de la incomparabilidad? Según Morton las tácticas más usuales a las que solemos recurrir siguen tres patrones básicos:

- un patrón en diamante, en el que los dos objetos incomparable entre sí se comparan con un -o unos-tercero(s); cuando menos así se restringe el campo de aspectos incomparables.
- un patrón en zig-zag, una especie de tanteo cuando hay cantidades disrteas de cada uno de los objetos incomparables
- un patrón de desplazamiento de horizontes, en el que se van moviendo los equilibrios que se van alcanzando en el zigzageo.

Aunque hay una enorme panoplia de variantes sobre cada uno de estos patrones, parece ser uqe lo más común es la mezcla del primero y el tercero, el desplazamiento de horizontes sobre preferencias con forma de diamante.

Elección racional: racionalidad procedimental o limitada

En el enfoque desarrollado por H. Simon son dos los factores que hacen que la racionalidad humana sea un tipo de racionalidad limitada. Por un lado, en el aspecto procedimental, nuestra capacidad de procesamiento de información es limitada:

"Para la mayor parte de los problemas con los que se encuentra el ser humano en el mundo real, ningún procedimiento de los que él pueda tener en su equipo de procedimeinto de la información le permitirá descubrir la solución óptima a un problema, por muy bien definido que esté ese óptimo. No hay ninguna razón lógica de por qué esto es así; sencillamente es una constatación empírica bastante obvia sobre el mundo en el que vivimos -el hecho de la relación entre la enorme complejidad del mundo y la modesta capacidad de procesamiento de la información de que está dotado el hombre" (p. 430).

El hecho es que las personas tenemos memorias de muy largo plazo, pero una capacidad muy limitada para prestar atención simultáneamente a diferentes fuentes de información. En un momento dado sólo podemos prestar atención a una parte pequeña de la información, obtenida tanto de la percepción inmediata como

de nuestra memoria. Esta información no es estática, sino que está siendo procesada y transformada continuamente, de forma que unos átomos de información son sustituidos por otros a medida que estamos ante nuevos estímulos, hacemos nuevas inferencias o recuperamos información de la memoria. Sea como sea, de todo lo que nos rodea o de lo que conocemos sólo una ínfima parte influye en nuestro comportamiento. Esto quiere decir que

"hay que dar cuenta no sólo de la "racionalidad sustantiva" -el grado en que se escojen los cauces apropiados de acción- sino también de la "racionalidad procedimental" -la efectividad de los procedimientos usados para ejecutar las acciones, evaluada a la luz de la capacidad y los límites de la cognición humana. Cuando la economía se mueve hacia situaciones de complejidad cognitiva creciente, se ocupa más de la capacidad del actor para afrontar la complejidad, y, por lo tanto, de los aspectos procedimentales de la racionalidad" (p. 452).

Por otro lado, la racionalidad es limitada por que se basa, entre otros, en un mecanismo psicológico básico: la búsqueda de la satisfacción de las expectativas. Cuando un actor encuentra una solución satisfactoria abandona la búsqueda de alternativas. Esto hace que en general el procesamiento de la información esté condicionado o limitado. La solución de los problemas suele consistir en una búsqueda muy selectiva a través de espacios de problemas que suelen ser inmensos.

"La selectividad, basada en reglas básicas o "heurísticas", suele guiar la búsqueda de soluciones por regiones prometedoras, de forma que las soluciones suelen encontrarse después de indagar en una parte muy pequeña del espacio total. El criterio de la satisfacción pone fin a la búsqueda cuando se encuentra una solución satisfactoria, que no necesariamente óptima, al problema" (p. 488).

Sin duda, el análisis de la racionalidad limitada es el mejor puente posible para movernos desde el paradigma de la elección racional al micro-análisis de la ambivalencia en la perspectiva psicológica.

Psicología: picoeconomía

La ambivalencia en la elección inter-temporal, esto es, el conflicto entre distintas motivaciones por materializarse antes que otras, es el objeto de la pico-economía, o teoría de las preferencias temporales, de Ainslie.

Ainslie estudia la ambivalencia con origen en el tiempo, en el cambio de las preferencias. La base de la hipótesis es la crítica a las teorías convencionales del descuento de la utilidad, cuyo primer exponente sería Samuelson (1937). Efectivamente, como afirman estos modelos de descuento, las personas tienen una tendencia a devaluar o descontar el valor del

futuro, prefiriendo las satisfacciones presentes. Pero esta hipótesis de que la tasa de descuento del futuro tiene una pendiente muy pronunciada si bien ayuda a entender la miopía respecto al futuro, no es suficiente para explicar la ambivalencia, el conflicto de motivaciones en el tiempo.

Según Ainslie

"para que una función de descuento temporal de la utilidad llegue a producir conflicto de motivaciones, debe generar curvas con líneas tan próximas entre sí que una no pueda dominar a la otra, o curvas que deben cruzarse en algún punto del tiempo" (p. 61).

Esto sólo es posible si se supone que las curvas de descuento no siguen una función exponencial -supuesto convencional de las teorías del descuento- sino una función cóncava -una hipérbola (ver figura . La ambivalencia se debe a esta forma de descuento hiperbólico.

"Las únicas funciones de descuento que pueden crear conflictos entre el consumo inmediato y el consumo diferido de un mismo bien son distintas de las funciones de descuento convencionales no sólo en su pendiente sino también en su figura básica" (p. 62).

Los conflictos producidos por este tipo de curvas no pueden tener solución, pues cada alternativa es dominante en distintos momentos.

"El efecto que crean no es un cambio de turno, sino una lucha por la supervivencia de distintos conjuntos de comportamientos, con satisfacciones opuestas a las que producen los otros. Los efectos de esta lucha generan un amplio abanico de comportamientos paradójicos como los que se ven normalmente en los conflictos de motivaciones" (p. 89).

Así, en el individuo habrá intereses opuestos, los motivos y las conductas que buscan lograr esos motivos. La palabra "interés" es la más apropiada según Ainslie porque subraya el aspecto de la incompatibilidad entre las motivaciones:

"los objetivos contradictorios que se prefieren en momentos distintos no se ponderan entre sí para llegar a formar un propósito único y no ambivalente, sino que tienden a producir conjuntos de procesos en conflicto que persistirán en la medida en que logran de vez en cuando sus objetivos" (p. 90).

En este sentido los intereses de las personas se comportan como los partidos políticos en una legislatura:

"Programas mutuamente excluyentes dan lugar a partidos contrapuestos, que en las democracias maduras se alternan en el poder. Un partido que proponga un programa a largo plazo debe tener en cuenta cuál será el destino de ese programa una vez que el partido ahora en la oposición tome las riendas. (...) Igualmente, si una persona quiere ver realizados sus planes a largo plazo, debe contemplar la tendencia que tienen los objetivos no deseados ahora a ser deseados

en el futuro" (p. 93).

Psicología: disonancia cognitiva

Hay varias teorías que defienden la hipótesis de que el ser humano persigue la consistencia dentro de sus actitudes y conductas:

- la teoría del equilibrio de Heider
- la teoría de la congruencia de Osgood/ Tannenbaum
- la teoría de la consistencia afectivo-cognitiva de Abelson/ Rosenberg
- la teoría de la disonancia cognitiva de Festinger

Estas hipótesis forman la teoría de la consistencia. Aquí me limitaré a exponer las hipótesis de Heider y Festinger. En el apartado de la consistencia actitud-conducta aludiré a la hipótesis de Abelson/ Rosenberg.

En la teoría de Heider las actitudes son las evaluaciones positivas o negativas de un objeto representado cognitivamente, y las relaciones entre esos elementos cognitivos también pueden ser positivas o negativas. El grado de cohesión de una actitud es una función de esos signos en los objetos y en las relaciones entre los objetos. Según Heider las personas están motivadas para las relaciones armoniosas o equilibradas entre los elementos de sus cogniciones.

Heider utiliza la siguiente notación: una persona (P) intenta normalmente que sus sentimientos hacia otra persona (O) sean consistentes con las actitudes que ambas tienen hacia un objeto (X). Las relaciones dentro de esta tríada podrán ser equilibradas o desequilibradas. Si hay equilibrio las relaciones son armónicas, y no se produce un stress cognitivo para cambiar, mientras que si no existe el equilibrio sí que se dará esa presión. Por ejemplo, tomemos el caso de una persona que se identifica con el Partido Popular, que está en contra del Estado de Bienestar y que cree que el Partido Popular está en contra del Estado de Bienestar. Este sistema cognitivo en equilibrio se representaría en los términos de Heider en la forma de una tríada P-O-X como se ve en la figura 5.

Por contra, un sistema en desequilibrio produce tensión psicológica. Esta tensión empujará a la persona a cambiar alguna de sus percepciones. Tendríamos ahora el caso de una persona que se identifica con el Partido Popular, que está en contra del Estado de Bienestar pero que cree que el Partido Popular está a favor del Estado de Bienestar.

Hay varias combinaciones posibles, pero en definitiva, los sistemas triádicos de Heider están en equilibrio cuando tienen un número impar de relaciones positivas (o una o tres), si no están en desequilibrio.

Abelson y Rosenberg han elaborado más en profundidad los modelos de Heider, pero sin duda alguna la teoría de la consistencia que ha tenido mayor repercusión es la de la disonancia cognitiva de Festinger.

La disonancia aparece cuando la opción que ha escogido un

individuo no es consistente con lo que éste tiene por sus valores y creencias. La disonancia es el malestar psíquico que se produce después de la elección, cuando ex post se evalúan las alternativas que no se han elegido. Después de tomada la decisión empiezan a considerarse las opciones descartadas. Hay que hacer algo con el desasosiego que produce el haber rechazado posibilidades que en el fondo, al reconsiderarlas, no eran tan malas. En general el individuo tenderá a reestructurar esas alternativas.

Festinger distingue tres circunstancias en las que la disonancia hará acto de presencia:

- como hemos visto, en la toma de decisiones
- en la exposición a información nueva
- en situaciones en las que el individuo carece de apoyo social para alguna forma de comportamiento.

En el primer caso, dado que la disonancia se traduce en malestar psíquico, los individuos intentarán contrarrestarla:

- revocando la decisión tomada
- pintando con caracteres aún más atractivos la alternativa que eligieron
- restando atractivo a las alternativas rechazadas
- resaltando el parecido entre todas las alternativas
- cerrándose a nueva información sobre las alternativas rechazadas

El proceso es fundamentalmente psíquico -minusvalorar las diferencias entre las alternativas-, aunque no carente de costes reales, por ejemplo si se revoca la decisión tomada. Cuando hay disonancia las personas intencionalmente pueden evitar la gente o las situaciones que aumenten la probabilidad de recibir nueva información.

En esta situación ya mencionada anteriormente, la nueva información que sea inconsistente con las decisiones o las actitudes que se defiendan también puede causar disonancia. Esta información puede venir de medios generalizados o del círculo social más próximo.

En la tercera circunstancia tratada por Festinger, la disonancia emerge por el desacuerdo o la falta de apoyo de otras personas. La magnitud de este tipo de disonancia variará en función de:

- el balance de personas a favor y en contra
- la importancia del tema en disputa
- la importancia de la persona con la que hay el desacuerdo
- la credibilidad de la persona con la que hay el desacuerdo

La cuestión que me interesa resaltar es la debilidad del supuesto de la motivación para la consonancia (ver Crespo). El equilibrio se puede buscar por otros motivos distintos de esa supuesta búsqueda psicológica de la consonancia que se presupone en la teoría, como por ejemplo:

- la sanción social de la mentira o la hipocresía, y la necesidad de la aprobación social de la conducta propia.
- el manejo de la imagen que hace el individuo ante los demás
- un procesamiento de la información que busca la estabilidad y la eficiencia, más que la consistencia por sí

misma

De todas formas, independientemente de cuál sea el motor de la búsqueda de consistencia el principal problema de las teorías de la consistencia es precisamente el presupuesto de la búsqueda de consistencia. La inconsistencia de hecho parece ser más frecuente que la consistencia. Es decir: hay mucha tolerancia de la inconsistencia, o, al menos, más de la que las teorías de la consistencia podrían explicar. Abelson (1968) por ello ha apuntado que la razón de esta inconsistencia está en que nuestro conocimiento y actitudes existe en forma de "moléculas de opinión" aisladas, cada una de las cuales contiene sólo uno o muy pocos objetos. A no ser que se haga un uso muy frecuente de ellas, como los políticos con las actitudes políticas, las actitudes contradictorias pueden pasar desapercibidas, por estar cada una en sus "compartimentos-estanco lógicos" (Abelson).

Ello nos lleva a examinar los fundamentos cognitivos de la ambivalencia, a lo que procederemos tras revisar una última forma de teoría de la consistencia: la teoría de la incongruencia mental.

Psicología: hipótesis de la incongruencia mental

Según Tazelaar una discrepancia o "incongruencia" entre la percepción que una persona tenga de una situación y sus consideraciones normativas respecto a esa situación hará que la persona intente reducir esa discrepancia de una u otra forma. La magnitud de la incongruencia y del esfuerzo necesario para conjurarla viene dada por la dominancia de la norma y por el rango de la percepción (la medida en que esa percepción es específica de ese sujeto). La elección de una determinada estrategia para reducir la disonancia está determinada por la percepción de oportunidades y el apoyo social. Hasta aquí no hay nada especialmente novedoso en la teoría de la incongruencia mental comparada con la de la disonancia cognitiva. La novedad viene dada por la idea de las "incongruencias secundarias" (ver figura 6).

Tazelaar distingue tres áreas en el sistema mental: la primaria, la secundaria y la terciaria. En la primaria está la tematización concreta del objeto estudiado. Los intentos de reducir las incongruencias en el área primaria pueden tener efectos positivos y negativos en las otras áreas del sistema mental. Puede ser que aumenten otras incongruencias al intentar reducir la primaria. Ese área que se ve directamente afectada por los cambios en el área primaria es el área secundaria. La terciaria es aquella sobre la que los cambios en la primaria no tienen influencia. Las relaciones entre la zona primaria y la secundaria están nutridas de lo que Tazelaar llama cogniciones subsidiarias, que consisten en percepciones de las relaciones entre los cambios que suceden en las áreas. Un ejemplo puesto por Szirmai: la reducción de la incongruencia primaria en la esfera del comportamiento político puede ir acompañada de conflictos con amigos o parientes de otra ideología. Esto puede crear una

incongruencia secundaria respecto a las normas de esas personas de referencia.

Lo interesante de esta idea de Tazelaar de las "incongruencias secundarias" es entonces que nunca puede haber una anulación completa de las incongruencias, ni mediante cambios en las percepciones ni en las normas. La reducción de las incongruencias en una esfera puede ir acompañada de un aumento de las incongruencias en otra esfera. Tazelaar sostiene la hipótesis de que la gente no intenta desterrar la inconsistencia de la zona primaria (hipótesis de la disonancia cognitiva), sino que busca minimizar la inconsistencia de la suma total de inconsistencia primarias y secundarias.

Psicología: sesgos, heurísticas y compartimentación (hipótesis del 'cognitive miser').

Los modelos de la disonancia cognitiva y la incongruencia mental, que acabamos de presentar, son motivacionales, esto es, se basan en la idea de que las inconsistencias son desagradables y que las personas quieren minimizar este malestar. Por el contrario, el modelo del "tacaño cognitivo" que discutiremos ahora es una perspectiva estrictamente cognitiva sobre la ambivalencia: lo que cuenta es la gestión que las personas hacen de la información y los mecanismos que la regulan. La revolución cognitiva en la psicología social ha supuesto la relegación de los modelos motivacionales a un segundo plano, pero hay una continuidad entre los modelos motivacionales de la ambivalencia y el modelo del tacaño cognitivo, a pesar de sus distintos presupuestos:

"A la hora de tratar las inconsistencias, los modelos cognitivos actuales pueden proponer que las personas resuelven las discrepancias fundamentalmente por razones de eficiencia en el almacenamiento de información en la memoria. Por contra, las teorías tradicionales de la consistencia propondrían que las personas intentan resolver las discrepancias para evitar los sentimientos negativos que las acompañan" (Fiske/ Taylor, 466).

El presupuesto del modelo cognitivo es que las personas intentamos ante todo maximizar nuestra eficiencia cognitiva. ¿Qué significa ésto? Pues que los seres humanos utilizamos esquemas interpretativos de los que valoramos más su utilidad que su valor de verdad y su consistencia. Los humanos recurrimos frecuentemente a "heurísticas" o métodos que cortocircuitan la búsqueda infinita de aspectos de los problemas y nos proporcionan soluciones aceptablemente buenas para problemas concretos en circunstancias concretas. Fiske/ Taylor (346-381) analizan esos errores o sesgos recalcitrantes en la inferencia social:

- la incapacidad para ver efectos causales o de regresión
- la sustitución de información diagnóstica por información no diagnóstica
- la infrautilización de información 'base-rate'
- el error de conjunción
- la correlación ilusoria

- el sesgo de la retrospectión
- los efectos del marco de decisión
- la inferencia sesgada por la necesidad o la motivación

La tarea de decidirse por un objetivo de dos en contradicción supone un gran esfuerzo o tensión ("cognitive strain"). Para ahorrarse ese esfuerzo en general las personas realizamos elecciones subóptimas, buscando sencillamente la estrategia más satisfactoria. Las personas procesamos la información de forma no siempre eficiente - esto en sí mismo es un obstáculo insalvable para la consistencia. Confrontadas con el dilema de tener que elegir entre varios principios en conflicto, para las personas puede ser muy difícil o imposible asimilar y elaborar toda la información relevante y sopesarla en cada situación concreta. Así es como se llega a ese estado de búsqueda de la solución sencillamente menos agotadora.

Brehmer (1985) ha demostrado que aunque dispongan de abundante información sobre una cuestión, las personas por lo común no usan más de tres o cuatro aspectos para decidir. Cuanto más compleja sea la tarea a realizar, mayor será la inconsistencia potencial. Los estudios dinámicos muestran que las personas cambian las decisiones a las que llegan en función del contexto -en función de la información- de forma que logran trade-offs distintos. Con ello, también es posible el aprendizaje, de forma que la inconsistencia puede reducirse si hay una confrontación constante con un tema (Hogarth).

Por otra parte el propio procesamiento de la información impone límites a la consistencia. Algunos psicólogos cognitivos han retomado las ideas de Heider sobre los equilibrios en tríadas para analizar la eficacia cognitiva de distintas combinaciones. El resultado es que cara al comportamiento las estructuras en equilibrio son más fáciles de elaborar y activar que las estructuras en desequilibrio. La razón está en que las estructuras equilibradas se almacenan en la memoria de forma distinta a cómo se almacenan los sistemas en desequilibrio. Las personas guardamos las primeras como unidades cognitivas simples, mientras que las segundas se almacenan con menor eficacia, por partes. Supongamos que una persona sostiene una actitud desequilibrada. El tiempo que tienen para activarla cara a una conducta relacionada está en función del número de relaciones independientes en la tríada, que puede variar según el estímulo al que se responda. Con las tríadas equilibradas no pasa eso: al activarse un elemento se activa el resto en el mismo momento. La tríada equilibrada es una unidad que se recupera de la memoria como un todo; no así la desequilibrada.

En lo tocante a la ambivalencia, lo anterior quiere decir que normalmente no siempre consideraremos todos los aspectos relevantes de un problema, ni nos decidimos por la opción más consistente con otras que podamos haber elegido anteriormente. Por eso es muy probable que una misma persona pueda defender ideas que son potencialmente inconsistentes, ya que rara vez se suelen yuxtaponer. En caso de que el sujeto se descubra en un renuncio, en una inconsistencia, es raro que la resuelva, ya que su objetivo normalmente es la eficiencia, y no la consistencia. Una persona puede emitir juicios incompatibles entre sí sin ser consciente de estar siendo inconsistente, porque esos juicios

pueden basarse en esquemas interpretativos o en principios normativos diferentes, que se activan por aspectos diferentes de un mismo objeto.

Psicología: la ilusión de la consistencia

Hay un argumento que enlaza el modelo del "tacaño cognitivo" con los modelos de la inconsistencia actitud-conducta que veremos a continuación. Lo encontramos en el campo de estudio de las percepciones que las personas tienen sobre otras personas. Las personas tienen un sesgo o utilizan una heurística a favor de la consistencia cuando de hecho lo que hay es inconsistencia.

Mischel ha hecho notar que en realidad la consistencia de las personas en distintas situaciones es muy baja, especialmente en lo que respecta a características tenidas por tan importantes como la honestidad o la simpatía. Por eso las medidas psicológicas destinadas a medir las diferencias individuales en ese tipo de rasgos de tanta relevancia social no han dado buenos resultados. Las correlaciones actitud-conducta no suelen superar el .30, y las correlaciones comportamiento-comportamiento de una misma persona en situaciones distintas - por ejemplo, mentiras según la persona a la que se responde- no suelen superar el .20. De ahí que no sea fácil predecir el comportamiento de una misma persona en una situación determinada, ni mediante tests de personalidad ni mediante la extrapolación del comportamiento de esa persona en otra situación parecida. El problema no son las medidas de personalidad, sino la idea misma de una personalidad consistente e inconstante. Para Mischel, pues, la cuestión a resolver no es la mejora de los instrumentos de medida de esos rasgos, sino la ilusión de la consistencia -esa idea tan arraigada en la gente y los psicólogos de que esas características de la personalidad son unos predictores del comportamiento mucho mejores de lo que de hecho indican las investigaciones empíricas.

Las ideas que tenemos las personas en general se ajustan a la visión de que las personas se comportan según su personalidad, y que esta es consistente independientemente de las situaciones; por ejemplo: las personas honradas se comportan siempre de forma honrada. Esta percepción sin embargo es una manifestación más de un sesgo o una heurística, la llamada "teoría disposicional del comportamiento", del tipo de los que mencionamos en el apartado del "tacaño cognitivo".

"El comportamiento humano lo entiende la persona leiga como expresión de rasgos estables y de disposiciones en lugar de como resultado de fuerzas situacionales que operan en el momento de la acción" ((Nisbett/ Ross, p. 107)).

Nisbett/Ross enumeran algunos de los factores que inducen esta ilusión de la consistencia tanto en la gente como en muchos psicólogos:

- una persona tiende a ver al resto en un número muy limitado de roles y de situaciones, de forma que la muestra de comportamientos que puede evaluar está sesgada a favor de la consistencia, o en cualquier caso está más sesgada

que una muestra realmente probabilística

- rara vez se percibirán inconsistencias dada la pregnancia que tiene el sesgo disposicional sobre nuestras percepciones, de forma que una discrepancia respecto a la personalidad suele entenderse, por ejemplo, como una excepción que confirma la regla.

- nuestros mismos sentimientos de control y de eficacia dependen del presupuesto de que la personalidad determina el comportamiento y de que las demás personas y nosotros mismos somos predecibles.

Si bien los argumentos de Mischel y de Nisbett/ Ross pueden sobreestimar la inconsistencia, esto es, la determinación del comportamiento por el contexto, lo cierto es que las personas también tendemos a buscar la consistencia en virtud del principio de covariación, fundamental en las teorías cognitivas de la atribución, según el cual las personas siempre estamos haciendo juicios a partir de la covariación que observamos entre distintos fenómenos -"estadística intuitiva" (Nisbett/ Ross, p. 90). Muchas de esas correlaciones, sin embargo, son ilusiones debidas a la "tacañería cognitiva" que discutíamos en el apartado anterior.

Psicología: inconsistencia cognición-emoción y actitud conducta

Al menos desde mediados de los años cuarenta los psicólogos sociales viene utilizando modelos de las actitudes en los que estas se analizan como resultantes de varias componentes: cognición, afecto y conación. Buena parte de los análisis se dedican a estudiar la consistencia entre estas tres esferas.

Desde un punto de vista empírico a la hora de describir una actitud se suelen tener en cuenta distintos aspectos: el procesamiento de la información, la propia percepción de su conocimiento por el sujeto, la externalidad o fuerza de la actitud, la certeza sobre la actitud, etc. La consistencia entre la actitud, las cogniciones y las emociones es uno de los aspectos a considerar. Su importancia viene de su especificidad. Las investigaciones realizadas hasta la fecha demuestran que si bien parece haber una correlación significativa y alta entre otros atributos de las actitudes, como la certeza, la accesibilidad, la activación, etc. las correlaciones entre la consistencia afectivo-evaluativa y la consistencia cognitivo evaluativa son bajas, cuando no directamente negativas (Krosnick/ Petty, p. 14).

Ya hemos presentado los argumentos básicos desarrollados en torno a la consistencia cognitiva. Sin embargo las teorías de la consistencia no se ha concentrado tanto en la cognición, como sobre todo en el equilibrio afectivo-evaluativo, y la interacción entre el afecto y la cognición, es decir la **consistencia cognitivo-afectiva** (Transgaard, p. 33). Los modelos del valor esperado de Fishbein/ Ajzen han tratado sobre todo esta inconsistencia.

Aparte de por su consistencia cognitivo-afectiva, las actitudes varían según el grado en el que hay consistencia entre

las evaluaciones del objeto y la información sobre el objeto. La mayor parte de los trabajos han investigado estos dos tipos de consistencia (Krosnick/ Petty):

- la consistencia de la actitud con las creencias sobre los atributos del objeto (**consistencia evaluativo-cognitiva**)
- la consistencia de la actitud con las emociones asociadas con el objeto (**consistencia evaluativo-afectiva**)

A estos dos niveles se los suele denominar también consistencia o inconsistencia estructural. Empíricamente son dimensiones independientes: una persona con una alta consistencia evaluativo-afectiva puede tener una alta inconsistencia evaluativo-cognitiva (Chaiken/ Pomerantz/ Giner-Sorolla).

La consistencia afectivo-evaluativa se refiere a la consistencia entre las emociones y las actitudes.

"Más concretamente, hace referencia al grado de consistencia que existe entre las evaluaciones generales de un objeto y los afectos, sentimientos y estados de ánimo que se experimentan en relación con ese objeto" (Chaiken/ Pomerantz/ Giner-Sorolla, p. 387).

La consistencia evaluativo-afectiva sobre todo está relacionada directamente con la "accesibilidad" de la actitud, esto es, la inmediatez en su activación ante un objeto. En combinación con una alta consistencia cognitivo-evaluativa redundan en una estabilidad acentuada de las actitudes.

Las actitudes con una alta **consistencia evaluativo-cognitiva** se comportan de la forma en que se espera que se comporten las actitudes. Son actitudes estables, predicen bastante bien el comportamiento, y resisten las influencias sociales. Son actitudes "fuertes" porque van acompañadas de un conjunto bien organizado de cogniciones de apoyo, lo que hace que se atenúe el impacto de las informaciones que no refuerzan la actitud y que las personas que tienen esa actitud puedan refutar esa nueva información.

Rosenberg estudió pioneramente la consistencia evaluativo-cognitiva. Las actitudes, operacionalizadas como evaluaciones, en general son consistentes con las creencias, operacionalizadas como productos de un valor-instrumentalidad. Pero Rosenberg también descubrió que había enormes diferencias entre las personas en su grado de consistencia evaluativo-cognitiva. Las personas con menor consistencia tendían a cambiar la actitud con más facilidad, o a sostener distintas versiones de la actitud con gran arbitrariedad. La interpretación dada por Rosenberg es la "hipótesis del vacío". Las personas con este tipo de inconsistencia en realidad carecen de creencias auténticas sobre el objeto y de una actitud acerca de él. En realidad esta forma de inconsistencia es la que se refleja en el concepto de "no-actitudes" de Converse.

Un nivel alto de consistencia cognitivo-evaluativa está correlacionado con un nivel alto de consistencia actitud-conducta (Chaiken/ Pomerantz/ Giner-Sorolla). Esto nos lleva directamente de la consistencia estructural a la consistencia **actitud-conducta**.

El modelo del plan de conducta de Ajzen/ Fishbein es el más

elaborado hasta la fecha. En la figura 7 se recogen sus variables y relaciones causales en la modelización de la relación actitud-conducta.

Es un modelo tradicional en el sentido de que las actitudes son el concepto central y de que éstas siguen causando (la intención de) el comportamiento. La segunda determinación de la acción está en las normas sociales tal como las perciben los actores: la presión social percibida: lo que la demás gente piensa que se debe hacer, y la tendencia mayor o menor del actor a cumplir con ese dictado.

Con sólo estas dos variables -la actitud y la presión social percibida- tenemos un primer modelo básico, el de la "teoría de la acción razonada" de Ajzen/ Fishbein (1980). Posteriormente estos autores han introducido una tercera variable independiente, el "control percibido sobre el comportamiento", en lo que ya constituye el "modelo del plan de conducta". Esta tercera variable se refiere a la autopercepción del actor respecto a su capacidad para llevar a cabo la acción de que se trate. Puede ser que uno tenga una actitud positiva ante una acción, y que se sienta respaldado por las convenciones sociales respecto a esa acción, pero que piense que esa acción escapa a sus posibilidades. El concepto de "control percibido sobre el comportamiento" está relacionado con el de "locus de control" de Rotter, y es comparable al de "auto-eficacia". Viene a recoger las experiencias pasadas del sujeto en relación con esa acción o con acciones similares, así como las anticipaciones del sujeto a los resultados de la acción.

¿Cuáles son las variables que influyen en la consistencia entre las actitudes y la conducta?

Wicker (1969) fue uno de los primeros autores en analizar la relación desde el punto de vista de la consistencia, estableciendo la distinción dentro de sus factores determinantes entre los de tipo personal y los de tipo situacional.

Dentro de los factores personales Wicker identificaba:

- otras actitudes: la inconsistencia podría obedecer a que no se había atinado a la hora de identificar la actitud correcta, habiéndose prestado atención a otra irrelevante para la conducta en cuestión.
- las motivaciones en conflicto: tener actitudes favorables hacia una asociación, pero no contribuir a su financiación
- distintas habilidades intelectuales, verbales y sociales
- niveles de actividad

Los factores situacionales, más amplios, vendrían a ser, según Wicker:

- la presencia actual o considerada de otras personas, donde habría que tener en cuenta, por una parte, el aspecto de anonimato de las respuestas a cuestionarios, y, por otra parte, la mayor consistencia que se encuentra cuanto más pronto haya sido evaluada la conducta después de haberlo sido las actitudes
- la deseabilidad social de ciertas actitudes, o las prescripciones normativas de la propia conducta, donde se incluirían las normas y los roles que el sujeto puede manifestar en una situación experimental o de entrevista, y por contra, de la vida real, ya que suela haber diferencias entre ambos contextos

- el nivel de abstracción de los estímulos o la especificidad de los objetos de la actitud, consistente en la diferencia que puede haber entre los estímulos muy abstractos a los que suele responder la actitud y los estímulos más concretos que suelen catalizar las conductas
- acontecimientos extraños no previstos en la información que se baraja en la actitud

Oskamp (1977) reduce a ocho los factores influyentes en la relación: la estabilidad/ inestabilidad de las actitudes e intenciones en el tiempo; los motivos divergentes; destrezas verbales, intelectuales o sociales inadecuadas; la carencia de control sobre la conducta; la compulsión hacia una conducta, que hace que se reduzca el espectro de posibilidades; las situaciones de presión normativa o deseabilidad social; la utilidad esperada de la conducta (consecuencias esperadas muy importantes); finalmente, la reacción ante situaciones extrañas o imprevistas.

Davidson/ Jaccard (1979) resumen en cinco las variables moduladoras de la relación actitud-conducta:

- la secuencia de sucesos anteriores: muchas veces la conducta en investigación depende del éxito en situaciones anteriores
- los cambios en las actitudes: las actitudes después de todo también son dinámicas y pueden variar con el tiempo
- como ya señalaba Wicker, también es interesante conocer el intervalo de tiempo transcurrido entre la actitud evaluada y el momento de ejecución de la conducta; esta variable sería especialmente importante en el estudio del comportamiento electoral, por ejemplo
- el nivel educativo de los sujetos: la consistencia actitud-conducta es mayor en las personas de estudios universitarios que en las personas con menos nivel de estudios
- el nivel de especificidad: si tanto las actitudes como las conductas son medidas en el mismo nivel de especificidad/ abstracción la consistencia suele ser alta

Más recientemente Ajzen/ Fishbein (1980) desde su modelo del valor-expectativa -la hipótesis más compleja y, de hecho, el paradigma dominante en la actualidad en el análisis de las actitudes- han venido a situar las raíces de la consistencia/ inconsistencia actitudes-conducta en los siguientes niveles: la experiencia directa con el objeto de la actitud; la presencia de otras personas; la posesión de las destrezas requeridas para la acción; la ocurrencia o no de acontecimientos imprevistos; la consistencia interna de la actitud; finalmente, la "fortaleza" de la actitud, o el grado de confianza que se tiene en la actitud.

Creo que para los objetivos de este trabajo cuando menos se pueden extraer dos conclusiones de esta revisión de la literatura psicológica sobre la relación actitud-conducta:

- el nivel de especificidad-abstracción del objeto de la actitud/conducta es un determinante fundamental del grado de consistencia-inconsistencia
- la consistencia interna de las actitudes, tanto la cognitiva-cognitiva como la cognitivo-afectiva, tiene

repercusiones sobre la consistencia actitud-conducta

SINTESIS MACRO-MICRO:

Hasta ahora he presentado por separado distintos enfoques sobre la ambivalencia, todos ellos encuadrados en una fundamentación bien micro o bien macro.

Ahora bien, tanto desde la sociología como desde la psicología también se han dado algunos intentos de superar el hiato entre ambos niveles. En concreto consideraré la propuesta "neoinstitucionalista" de Swidler, desde la sociología, y la "retórica" de Billig, desde la psicología.

Neoinstitucionalismo

A. Swidler (1986) no elabora una teoría de la ambivalencia en sí misma, sino, más en general, de la cultura, pero en su enfoque aquel fenómeno ocupa un lugar destacado. La propuesta de la nueva teoría se apoya en la crítica del enfoque dominante sobre la cultura, el funcionalista, centrado en los valores. Para Swift, por el contrario, la cultura es una caja de herramientas (tool kit):

"la cultura es más como un estilo de habilidades y de hábitos que como un conjunto de preferencias o deseos" (1986: 275)

En esto Swidler reconoce el parecido de su enfoque con el de las "prácticas" de Bourdieu.

La cultura actúa no a través de valores, sino de "estrategias de acción", o formas persistentes de organización. La cultura no da los fines para la acción, sino que sólo da instrumentos culturales consensuados para construir la acción.

"Las acciones no están determinadas por los valores. Antes bien, tanto la acción como los valores están organizadas para sacar partido a las competencias culturales " (1986: 275)

La cultura es lo que garantiza la continuidad de la acción. No hay por qué presuponer que son valores. Pero tampoco que sean intereses. En este punto Swidler también critica el individualismo metodológico. Este incurre en el mismo sesgo que el funcionalismo: el decisionismo o la idea de que las personas activamente eligen unos valores o unos intereses.

"La visión de que la conducta está gobernada por intereses es tan inadecuada como la de que la acción está gobernada por valores no-rationales. Ambos modelos siguen una lógica explicativa común, diferenciándose sólo por asumir diferentes fines en la acción: bien gustos arbitrarios individualistas, bien valores culturales consensuados. Ambos enfoques pecan de un excesivo énfasis en el "acto unitario" (unit act), la noción de que las personas eligen sus acciones de una en una en función de sus intereses o valores. Pero las personas no contruyen -en realidad no pueden- una secuencia de acciones pieza a pieza, esforzándose con cada paso en maimixar sus resultados. Las

acciones están ensambladas en cadenas más largas" (1986: 277).

A estas cadenas es a lo que Swidler llama "estrategias de acción". Estas consisten en hábitos, disposiciones, sensibilidades y visiones del mundo. Estas permiten que las acciones no se planteen como actos aislados, sino a partir de patrones pre-fabricados.

Para Swidler, la prueba de que el modelo funcionalista es incorrecto es precisamente la existencia de ambivalencia y contradicción en los valores.

"El modelo de las estrategias de acción descansa sobre el hecho de que todas las culturas reales contienen símbolos, rituales, narraciones y guiones para la acción que muchas veces están en conflicto entre sí. (...) Las culturas no son sistemas unificados que lleven a la acción en un sentido consistente. Más bien es como una caja de herramientas de la que los actores eligen distintas piezas para construir sus líneas de acción. Tanto los individuos como los grupos saben cómo hacer diferentes tipos de cosas en circunstancias diferentes" (1986:277).

La idea de que la ambivalencia es más normal en circunstancias de cambio social que en períodos de estabilidad hemos visto que no es sólo funcionalista -Weigert la contempla explícitamente.

Frente a esto, Swidler sostiene que la inconsistencia es mayor precisamente en los sistemas que ya están bien asentados. Por la consolidación y la pregnancia de las estrategias de acción, es decir, de los hábitos, sobre la acción, puede darse un acoplamiento poco firme, o, incluso, una desconexión, entre la cultura y la acción. Las estrategias de acción ya están bien asentadas. Esto hace que pueda darse una mayor pluralidad de valores, ideologías más diversificadas y en conflicto. Todo ello mientras no se cuestione la autoridad de los hábitos y las estrategias convertidas ya en "sentido común".

	CARACTERISTICAS	EFFECTOS INMEDIATOS	EFFECTOS DURADEROS
CULTURA ESTABLECIDA	baja consistencia, poca coherencia, encapsulamiento	escaso control directo sobre la acción	proporciona los recursos para construir las estrategias de acción, creando continuidades en el estilo o el ethos
CULTURA EN CAMBIO	alta coherencia y consistencia	fuerte control sobre la acción	se crean nuevas estrategias de acción, pero su efecto depende de las oportunidades estructurales de sobrevivir frente a otras ideologías

Las culturas establecidas siguen constriñendo la acción, pero dado su carácter internamente plural y contradictorio, lo que pesa es la fuerza de sus estrategias de la acción. En cierto modo lo que dice Swidler es que la ambivalencia se da precisamente porque las motivaciones, sean racionales o normativas, y sus contradicciones son irrelevantes para la acción entendida como práctica.

Psicología retórica

En la obra de M. Billig encontramos un intento de analizar la ambivalencia que trasciende esta dicotomía micro-macro en una síntesis de los dos niveles de análisis. En primer lugar, Billig empezará criticando los enfoques convencionales habidos sobre la inconsistencia, y en particular las teorías de la consistencia de Festinger -la teoría de la disonancia cognitiva.

La crítica se dirige en primer lugar a las supuestas formas de equilibrio o elección estable a las que pueden llegar las personas. Los teóricos de la consistencia admitirían dos posibilidades. Por un lado, el equilibrio como consistencia, o consistencia propiamente dicha, en la que los sujetos consiguen identificar polos negativos y polos positivos en una contradicción, y deshacer así la inconsistencia.

Por otro lado tenemos el equilibrio como contrapeso. Esta es la forma que sacan a relucir los teóricos de la consistencia para explicar las formas cotidianas y más recalcitrantes de inconsistencia. Esta es la forma más frecuente de consistencia y consiste en, manteniendo la ambivalencia, reducir sus consecuencias negativas (la disonancia propiamente dicha). Para lograrlo las personas erigen barreras psicológicas entre los conceptos o valores que pueden resultar disonantes entre sí: se neutralizan las ideas que amenazan la armonía psicológica, el concepto amenazador se aísla del resto; el aislamiento se logra separando el polo positivo del negativo, o creando una sub-parte dentro del concepto, y aislando dentro de éste su sub-parte amenazante. Así se logra un contrapeso entre los dos polos, en este sentido, en equilibrio. Unas veces los dos polos tendrán exactamente el mismo peso; otras veces uno predominará sobre el otro.

A lo que aluden entonces en este caso Rosenberg/ Abelson es a una especie de mecanismo de compartimentación de actitudes. Pero este proceso, dirá Billig, ¿es realmente una forma de consistencia?:

"A pesar de todos estos conceptos de barreras, sub-partes y aislamiento, los teóricos de la consistencia no dan los medios para identificar estos mecanismos psicológicos, al menos independientemente de la existencia de la ambivalencia. Así, si uno tiene sentimientos contradictorios respecto a una persona, uno aislará los unos de los otros, para impedir que los unos desplacen a los otros; pero no hay forma de identificar el mecanismo de aislamiento si no es atendiendo directamente a las actitudes ambivalentes. (...) Pero esto no es explicar la

ambivalencia, sino constatar su existencia. En este sentido, las barreras son en sí mismo evidencia de que la ambivalencia no se resuelve necesariamente en consistencia, y de que si se habla de equilibrio en este sentido se hace en un sentido muy diferente al que implica la noción simple de consistencia" (1984: 162)

En segundo lugar Billig criticará las explicaciones de la búsqueda de la consistencia de la teoría de la consistencia, que como vimos en el apartado correspondiente son exclusivamente motivacionales. La objeción central de Billig es que estos enfoques ignoran los factores sociales que influyen en la (in)consistencia.

La inconsistencia no se combate por ninguna motivación psicológica. La inconsistencia depende de factores sociales que subrayan o atenúan la contradicción. La contradicción potencial es en sí misma un producto social. En un contexto determinado dos elementos pueden ser percibidos como elementos discrepantes entre sí, y puede que se juzgue socialmente inaceptable defender esas actitudes discrepantes. Pero en otros contextos puede que no concurren ninguna de estas dos circunstancias.

A esto es a lo que Billig llama "determinación social de la inconsistencia", que en realidad es doble determinación, por tener dos momentos:

- la percepción social de dos elementos como consistentes o inconsistentes
- el control social (permisividad o no) de la posibilidad de mantener dos actitudes inconsistentes entre sí

Por lo tanto la búsqueda de la consistencia, cuando se da, no es por motivaciones psicológicas:

"las personas buscan la consistencia -o, mejor, se sienten forzados a buscar la consistencia- cuando hay presiones normativas para buscar esa consistencia. De no haber esa coerción normativa para buscar la consistencia, la persona puede tolerar fácilmente lo que desde la interpretación individualista de las teorías de la consistencia sería completamente intolerable" (1984:143).

Billig pone como ejemplo la explicación de Myrdal de porqué en los años 50 aumentó en los Estados Unidos la necesidad de reconciliar el principio de igualdad y la discriminación contra la población negra. El argumento es que la modernización social acarreo esa búsqueda de consistencia, o la definición como inconsistente de una discrepancia que antes no era nada problemática: la menor movilidad social, la menor comunicación intelectual y el menor nivel de discusión pública hacían que en generaciones anteriores la exposición a los conflictos de valores fuese mucho menor (Myrdal, 1944). Billig por lo tanto pone el acento en la necesidad de situar la inconsistencia, y la necesidad percibida de superarla, en un marco socio-histórico que ponga en relación la (in)consistencia con las características concretas de las sociedades.

¿A qué obedece que unas veces una polaridad se perciba como inconsistencia y otras veces no? Billig sugiere dos motivos.

La raíz última de la inconsistencia está en las características intrínsecas del lenguaje y de las normas y

principios sociales. Las normas por lo general son una opera abierta, no determinan lo que se debe hacer de una forma completamente cerrada, y por lo tanto admiten la flexibilidad en su interpretación. El carácter abierto del lenguaje -la polisemia- coadyuba a ello. Por eso se dan tantas excepciones admisibles a un principio, sin que la gente piense que incurre en una contradicción.

Por otra parte, todos los contextos o situaciones son distintas, con elementos idiosincráticos, y es fácil aplicar en formas muy distintas una misma norma muy abstracta sin llegar a percatarse de la diferencia -sin definir este comportamineto como inconsistente.

Cuando las personas intentamos entender procesos sociales complejos y abstractos, considerando cuantos aspectos sea posible tener en cuenta, los puntos de referencia de los conceptos se difuminan y aumenta la tendencia a estirar o contraer los significados. Al no haber un punto arquimédico desde el que evaluar si se ha aplicado un principio de forma adecuada, el concepto de consistencia es en sí mismo inoperante.

"En el debate de cada día no hay un árbitro del lenguaje que, reconocido por todos, pueda impedir el intercambio de esencias cuando los individuos, al reaccionar a las exigencias de la situación, definen como real lo que entienden bajo una palabra. Sin ese árbitro, no hay razón para esperar que haya consistencia ni entre los individuos ni si quiera en la forma en que una persona puede usar un término en situaciones distintas, dado que las diferencias en el tiempo y en el espacio pueden usarse para justificar el cambio de esencias. Se puede decir incluso que la consistencia no es necesaria, dado que el cambio constante de esencias conceptuales está esencialmente diseñado para evitar la consistencia" (1984: 226).

Todo lo anterior lleva a Billig a sugerir sustituir el presupuesto de la consistencia por el de la inconsistencia,

"un punto de partida alternativo en la teoría de la psicología social: en lugar de empezar con el presupuesto de que hay una motivación para la consistencia, bien asentado, incluso quizás innato, se puede empezar con el de la capacidad natural de la gente para tolerar la ambivalencia" (1984:167).

Posteriormente M. Billig desde lo que ha llamado su "modelo retórico" da un estatuto ontológico específico a la ambivalencia, pensado sobre todo para salvar el problema que quedaba abierto en su crítica, el hiato micro-macro en la teoría de la ideología.

Billig considera que la síntesis es necesaria debido a que el abordaje desde sólo uno de los niveles produce claras distorsiones del objeto, la ideología. Así, en los enfoques macro, sí se considera el origen social de la ideología, lo cual es primordial, pero se hace de la persona un sujeto pasivo e inerte, que es mero soporte de la ideología. Por contra, en los enfoques micro, el individuo se convierte en agente activo de elaboración de argumentos e ideologías, pero a costa de olvidar el origen y el contenido social de éstas.

Tres son los supuestos del modelo retórico, que paso a

enunciar y a desarrollar ulteriormente (Billig, 1988, 20 y ss.):

- el conocimiento es conocimiento social ("sentido común")
- el sentido común está lleno de temas disonantes, que entran en conflicto en situaciones dilemáticas
- las personas elaboran activamente esos conflictos en deliberaciones y debates

Las ideologías son siempre dilemáticas, está repleta de temas en contradicción entre sí. La naturaleza dilemática del pensamiento ordinario revela que lejos de ser "tacaños cognitivos" las personas poseen repertorios lingüísticos variados y opuestos entre sí para hablar de la realidad.

"En contra de lo supuesto por la teoría de la psicología social, las personas no tienen una sola 'actitud' respecto a un objeto. Las personas usan complejas pautas discursivas, frecuentemente contradictorias, que cumplen distintas funciones (1991:15).

Al acentuar la ambivalencia en las actitudes, lo que Billig llama "los aspectos dilemáticos de la ideología", se contrarrestan las implicaciones erróneas tanto de los enfoques micro como de los macro. Comparado con la psicología cognitiva, el enfoque retórico subraya la naturaleza ideológica del pensamiento; comparado con la sociología de la ideología, enfatiza el carácter activamente pensado de la ideología.

"Esto se logra al insistir en los aspectos dilemáticos de la ideología. La ideología no es un sistema completo y unificado de creencias que dice al individuo cómo reaccionar, sentir y pensar. La ideología contiene temas contradictorios. Sin ellos las personas nunca experimentarían dilemas. Y sin éstos el pensamiento sería imposible" (1988: 2).

El enfoque retórico no parte de las motivaciones individuales (teorías de la consistencia) o del procesamiento individual de la información (tacañería cognitiva), sino de la idea de que el conocimiento siempre es conocimiento compartido socialmente, de que éste contiene temas disonantes, en conflicto entre sí. En este sentido entronca con la crítica del individualismo de las teorías de la consistencia. A Billig le interesan las "precondiciones sociales de los dilemas" (1988: 9).

"Las imágenes y valores compartidos socialmente se presentan en forma de argumentos conflictivos entre sí. Es este conflicto el que origina los dilemas. De hecho, sin el conflicto de valores no ocurrirían los dilemas en la vida cotidiana (...) El dilema es un dilema social en tanto en cuanto se refiere a imágenes y valores sociales en conflicto. Son valores compartidos y en conflicto. Los dichos y máximas que todos sabemos pueden poenrse en conlicto. Porque el sentido común contienen todos esos elementos potencialmente en conflicto, se puede decir que es dilemático" (1988: 14)

Estos dilemas -ambivalencia social y objetivada en el sentido común- son la información que procesan las personas. Se trata de dilemas potenciales que se pueden actualizar, produciendo

inconsistencias. Para explicarlo Billig recurre a una metáfora de la idea de potencia-acto: la semilla y las flores.

"El sentido común no está claramente sistematizado de forma que permita a la persona que acepta los valores de la sociedad generar automáticamente todos los pensamientos, argumentos y acciones necesarios. No es así. El sentido común contienen las demillas de muchos temas contradictorios, que pueden entrar en conflicto dramáticamente en situaciones dilemáticas. Porque son semillas, y no flores, esas contradicciones no están sistematizadas. Hay muchas posibilidades diferentes contenidas en los principios generales en conflicto, lo que en ocasiones da lugar a la discusión y al debate. Lejos de aplicar sus sistemas irreflexivamente, las personas deliberan y discuten sobre qué semillas deben plantarse, y en qué momento, para convertirse en flores. Y cuando las personas hacen esto, su pensamiento tiene un carácter dilemático" (1988: 20).

En las imágenes sociales, las normas, las creencias y los valores hay dilemas manifiestos y latentes, temas conflictivos que están expresados explícitamente y temas conflictivos implícitos (1988: 20-23). Muchas veces las personas son conscientes de los dos extremos de un argumento, y pueden expresar explícitamente su ambivalencia respecto al conflicto. Cláusulas como "por un lado..., por otro lado..." son recursos retóricos de expresión de ambivalencia. Otras veces la ambivalencia está latente, pero no porque haya hipocresía, pues la persona seguramente no es consciente de los significados y contra-significados de lo que puede estar defendiendo.

Como ya vimos en la crítica que hacía de la teoría de la consistencia, la fundamentación del modelo retórico de Billig es macro, desde el momento que en él se defiende que la conciencia humana desde su principio emerge como parte de, o está imbricada en, las oposiciones sociales. La conciencia humana no es sólo conciencia de algo, ya que para ser consciente se necesitan oposiciones internas que sienten las bases de la reflexión y la deliberación interna. Como la inconsistencia está objetivada socialmente

"hay que cuestionar el supuesto racionalista de que las formaciones ideológicas sí pueden lograr altos niveles de consistencia interna, o de que sería deseable que los alcanzaran" (1988: 152).

Si el fundamento del modelo es macro, su articulación con un fundamento micro hace que en él las contradicciones no sean errores de los individuos, que obedecerían a la compartimentación o la búsqueda de eficiencia:

"las personas normales y corrientes no tienen versiones simplistas de la realidad social. Su pensamiento se caracteriza por la presencia de temas contrapuestos. No se trata de oposiciones que se asocian por una descuidada falta de reflexión (...) La gente se intriga con lo cotidiano, y habla de los temas contradictorios que ve en la vida cotidiana" (1988: 143).

Incluso cuando parecen encontrarse soluciones para los dilemas - "soluciones, al menos, para la reproducción cotidiana del dilema subyacente" (1988: 6) - emergen otros problemas al expresarse en otras formas distintas ese dilema ideológico socialmente constituido. Esto hace que la ideología no se reproduzca como un sistema cerrado, sino como un conjunto incompleto de temas contradictorios, que es lo que hace que dé lugar constantemente a desacuerdos, discusiones, y dilemas.

En la tabla adjunta sintetizamos las formas de ambivalencia que resultan de la crítica de Billig a los teóricos de la consistencia y de su propia teoría retórica de la inconsistencia. Si cruzamos las dimensiones de la consistencia y el equilibrio, que explicábamos anteriormente, tenemos cuatro casillas correspondientes a cuatro formas de (in)consistencia. Ya vimos el tipo del equilibrio como consistencia, o consistencia propamente dicha, y el tipo del equilibrio como contrapeso, que corresponde a una forma de compartimentación, o, yo diría, "para-consistencia": equilibrio sin consistencia. Pues bien, la idea de contextualización, o consistencia sin equilibrio, vendría a ser la forma de inconsistencia a la que se refiere Billig con su noción de dilema. Para cada contexto se estiran los conceptos y se encuentra un equilibrio que impide a las personas ver que son inconsistentes. La flexibilidad de las normas y el lenguaje permiten esa contextualización.

En la introducción al trabajo proponía una metáfora musical: la ambivalencia como contrapunto. Es hora de perfilar aún más los contornos de la imagen. En realidad el contrapunto se ajusta sólo a la idea de la contextualización. La atonalidad - "familiarizarse con los armónicos más lejanos" (Schönberg) - sería la imagen correspondiente a la compartimentación. Pero quizás la imagen que resumiría mejor la realidad de la ambivalencia - la presencia simultánea de la contextualización y la compartimentación - es la de la "polifonía fragmentada" de algunos cuartetos de Haydn.

		CONSISTENCIA	
		+	-
EQUILIBRIO	+	equilibrio como consistencia (intolerancia a la ambivalencia)	equilibrio como contrapeso (compartimentación o paraconsistencia)
	-	contextualización (consistencia local o situacional)	ambivalencia

DESARROLLOS TEORICOS EN LA INVESTIGACION EMPIRICA DE LAS ACTITUDES SOCIOPOLITICAS

La ambivalencia en las actitudes ha empezado a investigarse muy recientemente sobre todo en el campo del análisis de las actitudes políticas y sociales (económicas, raciales, etc.). En general el calado teórico de estos estudios ha sido escaso. Pero en algunas ocasiones, al hilo de la reflexión sobre los resultados empíricos, se ha llegado a elaborar modelos de la ambivalencia.

Por otra parte, aunque no abundan, algunos autores han elaborado conceptualizaciones de la ambivalencia política en sí misma, aunque sin llegar a contrastarlas empíricamente.

Hadari ha elaborado un modelo de los "trade-offs" de valores. Estaremos ante una ambivalencia o trade-off de valores cuando se den tres condiciones:

- debe haber dos valores
- esos dos valores deben ser divergentes, es decir, para que pueda realizarse uno debe sacrificarse el otro
- deben ser valores inconmensurables, es decir, que no haya una unidad común de medición de ambos.

Ejemplos de estos dilemas son los binomios eficiencia/ equidad, o igualdad/ libertad.

La existencia de dilemas de este tipo es lo que explica la inconsistencia en las actitudes. Esta es irreductible, y los intentos de sistematización de muchos filósofos morales -Hadari alude a Rawls, Walzer o Fishkin- están condenados al fracaso por olvidar esto.

"La seductora idea de maximizar todos los valores en una comunidad o en un marco conceptual moral es en sí misma incoherente y auto-contradictoria. El compromiso es al mismo tiempo necesario y superior; el absolutismo moral es auto-destructivo" (Hadari: 660).

La cuestión más interesante para Hadari es determinar las variables que explican la aparición y mantenimiento de esos trade-offs en las actitudes:

"¿Qué estructuras y procesos socioeconómicos subyacentes influyen sobre la aceptación de trade-offs concretos y sobre el grado de aceptación cambiante de las distintas narrativas?" (Hadari, p. 654).

En algunas modelizaciones teóricas se ha intentado dar cuenta de estos factores determinantes de la ambivalencia. Así, en su teoría económica de la democracia Downs sostiene que la ambivalencia en las actitudes socio-políticas en parte es producto de la competencia interpartidista misma. Para ganar la mayor cota posible de mercado, esto es, de votos, los partidos están incentivados a presentar sus políticas sobre temas clave y polémicos envueltas en una "bruma de ambigüedad".

"La ambigüedad incrementa el número de votantes al que puede dirigirse el partido y estos empuja a los partidos a ser tan equívocos como les sea posible respecto a asuntos controvertidos" (p. 136).

Si los partidos levantan así un velo opaco de ignorancia y

desinformación, están fomentando lo irracional de las personas: en esas condiciones al ciudadano se le hace difícil comportarse racionalmente. De modo que

"el comportamiento racional de los partidos políticos tiende a desincentivar el comportamiento racional de los votantes" (Downs, p. 136).

Esta es una "tensión fundamental" (Downs, p. 136) en la democracia.

Shepsle ha demostrado también que esa tensión está modulada por las actitudes de los votantes ante el riesgo. En el caso del comportamiento electoral, las preferencias y su ambivalencia no sólo dependen de la ordenación de preferencias

"Aunque puedan tener ordenaciones de preferencias idénticas, los votantes reaccionan de forma diferente a las alternativas ambiguas dependiendo de la forma de su función de preferencia" (Shepsle, p. 561).

Si la forma de la función de preferencia es cóncava, y el votante por lo tanto demuestra una alta aversión al riesgo, optará siempre por la alternativa más segura, evitando la ambigua. Los votantes con una función de utilidad convexa -propensos al riesgo- preferirán siempre la alternativa ambigua.

"Los votantes poseen preferencias convexas respecto a determinados tramos del contínuum de las políticas, y si el dominio de las estrategias compatible con las constricciones de las estrategias incluye esos mismos tramos, los partidos promoverán la ambigüedad" (Shepsle, p. 561).

La estrategia de la ambigüedad con unos votantes no aversos al riesgo redundará en la inconsistencia de éstos, pues

"con alternativas finitas, las contingencias que suponen incentivos para engañar al votante (para escoger estrategias ambiguas) provocarán invariablemente intransitividad colectivas" (Shepsle, p. 566).

La hipótesis de Downs sería válida sólo para ese tipo de votantes.

Como decíamos al principio lo que aquí nos interesan los modelos de la ambivalencia que se han desarrollado desde el análisis empírico de las actitudes sociopolíticas, que, como también apuntábamos antes, son más abundantes que los teóricos (tipo Hadari o Downs).

Entrando propiamente en lo que es el análisis empírico de las actitudes políticas, Free/Cantril (1968: 37) ya aludían a la existencia de un "combinación esquizoide de liberalismo operativo y conservadurismo ideológico" en Estados Unidos, aludiendo con ello al rechazo en abstracto de los principios igualitarios combinado con la defensa de políticas igualitarias concretas.

Pero la primera perspectiva teórica sobre la inconsistencia es sin duda la de las no-actitudes de Converse. En cierto modo, las elaboraciones posteriores que trataremos aquí -las de Lane, Zaller, Kriesi y Tetlock- han surgido como críticas o, directamente, refutaciones de esta modelización inicial de la inconsistencia.

Converse

En el análisis clásico de Ph. Converse sobre las actitudes políticas la inconsistencia y la ignorancia son una pauta entendida como un defecto. No somos capaces de conjurar la complejidad. Por ello el autor referido habla de no-actitudes. Es un modelo de "blanco y negro": de actitudes y no-actitudes. La evidencia para este tipo de argumentos teóricos se encuentra no sólo en los estudios de cultura política, sino también en la literatura empírica sobre las actitudes ante la igualdad y las políticas públicas. La ignorancia y la ambivalencia son la norma.

Converse distingue entre "consistencia" y "constricción". La primera en inter-temporal, se refiere a la concordancia de actitudes en el tiempo, y, por lo tanto, a la estabilidad de las actitudes. El constreñimiento es intra-temporal, la concordancia entre actitudes al mismo tiempo.

Converse afirma que la mayor parte de las personas tienen no-actitudes pues sus opiniones políticas son inestables e inconsistentes. Estas se manifiestan de dos formas:

- de forma oculta, en respuestas dadas al azar y en respuesta a la deseabilidad social, normalmente para ocultar la ignorancia sobre un tema (no-actitudes ocultas)
- no-actitudes abiertas, en las que los encuestados admiten abiertamente no tener formada una actitud sobre un tema.

En el modelo de las no-actitudes se desentrañan las variables psicológicas que contribuyen a la formación de actitudes auténticas -estables y consistentes (Smith: 217):

- el nivel educativo
- el activismo político
- el interés político
- pertenecer a la élite política
- un alto desarrollo ideológico
- prestar atención a los temas políticos
- un alto nivel de información política

Pero a la reducción de la inconsistencia también contribuyen los atributos del tema del que se trate:

- su nivel de cristalización
- su centralidad en la opinión pública
- su relevancia
- su importancia
- su intensidad

Por ejemplo, si un tema está bastante cristalizado, es decir, todas sus dimensiones son bastante discutidas, y no es periférico a la opinión pública, independientemente del nivel educativo y el interés de las personas por la política, en ese tema habrá menos no-actitudes que en otros temas.

Aparte de la escuela de Converse hay otros enfoques que elaboran o trabajan con el presupuesto de las no-actitudes ocultas -las más analizadas. Entre ellos se cuenta el análisis de los no sabe/ no contesta, la investigación sobre las preguntas

de conocimiento e información (no de valores), el estudio de las respuestas a preguntas ficticias, y los experimentos sobre el efecto de la presentación de las preguntas (efectos contextuales).

Se han formulado dos críticas fundamentales al argumento de las no-actitudes en el aspecto de la inconsistencia. Por un lado se dice que el concepto de no-actitud es a su vez un no-concepto, porque cubre acepciones muy distintas: personas sin idea sobre el tema, personas sin valores sobre el tema, personas que expresan espontáneamente una opinión aunque antes de la encuesta no tuvieran ninguna, y personas con valores confusos o débiles.

"La vaguedad y gradación de lo que constituye y no constituye una no-actitud entra en abierta contradicción con la formulación de blanco y negro que divide a las personas en dos categorías perfectamente heterogéneas -las personas con actitudes, perfectamente identificables, y los esquivas personas con no-actitudes. Sin embargo vemos que no está muy claro por dónde pasa la línea que distingue las actitudes de las no-actitudes, y que entre ambas hay diferentes subgrupos. Entre otras cosas, esto sugiere que en realidad hay un continuum de actitudes/ no-actitudes, y que el modelo de blanco y negro de Converse tiende a oscurecer este hecho" (Smith, 220).

Por otro lado a Converse se le escapa que las bajas correlaciones entre los items que dan lugar a la inestabilidad o la inconsistencia pueden obedecer a problemas en la medición de las actitudes -no fiabilidad. El error que se descubre se debería al instrumento y no al entrevistado. Estos errores tendrían que ver con la formulación de los items (ambigüedad de las preguntas o las respuestas, orden de las respuestas) o los efectos contextuales.

Finalmente, en lo tocante a la estabilidad, algunos críticos han apuntado que el cambio en las actitudes es auténtico, y no un efecto de unas actitudes endebles.

Creo que hay que estar de acuerdo con Smith cuando, concluyendo su revisión de la literatura de las no-actitudes, dice que

"hay una cantidad importante tanto de errores de medición como de no-actitudes. También sospecho que ha sido prematuro despachar la explicación del cambio verdadero de actitudes." (p. 244).

En cualquier caso, lo que no es factible es descalificar la inconsistencia como tara cognitiva. Como afirma Benedicto:

"Lo que en ningún momento se plantea Converse es que la ausencia de correlaciones significativas en las respuestas pueda ser consecuencia de la utilización de lógicas implícitas de razonamiento distintas de las que él maneja. Si se piensa que en la actualidad uno de los principales rasgos psicosociales lo constituye la tendencia hacia la transacción no conflictiva entre principios ideológicos contrapuestos, es factible argüir que tras la aparente incoherencia de las respuestas puede subyacer una lógica cuyo principio rector en vez de ser la consistencia cognitiva, lograda a través de la oposición entre contrarios, radique precisamente en lo opuesto, la

aceptación de actitudes ambivalentes" (280-281).

Lane

Frente a la línea de investigación dominante, inspirada en Converse, Lane (1962) ha apadrinado otra al subrayar la inconsistencia no como algo negativo, sino como forma eficiente de neutralización de la complejidad.

La presencia de elementos contradictorios en las actitudes no responde a la ignorancia o la incapacidad para el pensamiento racional. Sencillamente

"Las premisas de muchos de nuestros pensamientos son contradictorias; pero muchas veces lo que se nos antoja contradictorio no es más que la "contradicción" entre la gravitación y la levitación de un globo -tendencias opuestas buscando equilibrio" (1962: 144).

Una manifestación de inconsistencia es la tendencia casi natural a la compartimentación o fragmentación ("morselizing").

"El tratamiento de una instancia aisladamente sucede con mucha frecuencia, normalmente en cosas muy cercanas a la persona. Por ejemplo, una demanda sindical es un incidente aislado, que puede no inscribirse en el conflicto más amplio capital-trabajo. Los fragmentos e 'items' de la vida permanecen normalmente fragmentados e 'itemizados' -por lo menos en el nivel de la conciencia" (405)

Para Lane en la base de esta compartimentación está el "principio de placer" cognitivo:

"Evitamos el esfuerzo, suavizamos los conflictos, elegimos pensamientos agradables" (Lane, 309).

Respecto a lo primero, las personas suelen recurrir a los esquemas interpretativos más inmediatos, aunque los haya mejores, ya que este cortocircuito hace menos difícil pensar. Para evitar los conflictos entre valores de igual peso, se ponderan determinados símbolos.

Un segundo clave en la compartimentación es la conservación de la auto-consistencia y la auto-estima. Si hay objetos que chirrían, que resultan incómodos para la auto-imagen del sujeto, se escotomizarán.

Así las cosas es difícil que las personas busquen la consistencia juntando las piezas del rompecabezas de sus actitudes ante distintos objetos:

"no hay fuerzas correctoras o castigos por los errores. Los incentivos para pensar de forma fragmentaria son claros; los desincentivos sólo pueden venir de una conciencia cognitiva de la que carece la mayor parte de la gente, quizás porque no ven en esos 'fallos' una forma de deshonestidad" (309)

La única contra-fuerza al placer cognitivo la ofrece, aunque débilmente, la conservación de la autoestima para lo que se intenta dar normalmente una imagen de coherencia:

"la búsqueda de la consistencia en los razonamientos frecuentemente viene menos del atractivo que pueda ejercer la lógica que del deseo de parecer alguien consistente: 'como soy progresista, debo creer en los derechos de las minorías'" (310).

Por otro lado Lane también ha explicado las inconsistencia y la ambivalencia en las actitudes socio-políticas a la luz de sus diferencias con las decisiones económicas.

Lane apunta como primera causa de la ambivalencia y la inconsistencia la especificidad de las actitudes políticas ("political thinking"). Comparadas con las actitudes y las decisiones de las personas en los mercados de trabajo y de bienes de consumo ("market thinking"), las actitudes políticas no están sometidas a ningún tipo de constricciones materiales ni temporales.

"Las constricciones sobre las decisiones de mercado son los gustos y los límites presupuestarios, que acarrean trade-offs para la satisfacción de los gustos, lo que equivale a una forma de integración. Las constricciones sobre las opiniones políticas son los gustos y las ideologías, pero no hay nada equivalente a un presupuesto; por eso, la integración de las opiniones políticas (distinguiéndolas de las decisiones electorales) tiene menor urgencia o fuerza. Podemos argumentar tentativamente que la integración de las opiniones políticas probablemente será menos afortunada que la de las decisiones de mercado. Los presupuestos de ideas o ideologías no tienen el poder de restricción de los presupuestos monetarios, en parte porque no están marcados por la escasez. Dado el número teóricamente ilimitado de ideas que puede escoger, una persona sencillamente puede añadir una idea que no le costará nada sin tener por ello que abandonar una idea anterior, sin tener que preocuparse por la compatibilidad de las ideas ensambladas, sin tener que integrar las ideas en una forma coherente, sin sufrir la necesidad de tener que cambiar una idea por otra. Esta es una razón de por qué las ideologías no constriñen las opiniones" (Lane, 1983: 128).

O, resumiendo,

"las ordenaciones de preferencias y las constricciones presupuestarias imponen un tipo de lógica personal sobre el comportamiento de mercado que no encontraremos en el comportamiento político, por muy constreñido que éste pueda estar por ideologías idiosincráticas" (Lane, 1983: 132).

La segunda causa es otra especificidad de las ideas políticas. En las decisiones económicas se manejan parámetros comparables, y las preferencias son fácilmente ordenables. En las actitudes políticas se suelen elaborar valores muchas veces inconmensurables. No se pueden aplicar modelos lineales u optimizaciones multidimensionales.

"No hay abstracciones omnicomprensivas que permitan establecer relaciones fáciles entre esquemas de conceptualización distintos. Antes bien lo que caracteriza el proceso (de las actitudes políticas) es la combinación de experiencias personales, teorías ad hoc, reacciones ligadas a estímulos concretos, y la fuerza de los hábitos" (Lane, 1983: 130).

El pensamiento político es sencillamente más exigente para la gente normal que las decisiones económicas:

"Cumplir con los requisitos sencillos de transitividad y estabilidad en las decisiones de consumo no es difícil, mientras que satisfacer los requisitos de una ideología es muy difícil. Se necesita pensamiento jerárquico, inferencias lógicas a partir de premisas de valor importantes, inferencias deductivas desde las observaciones, un pensamiento constrictor en el que una idea tiene necesariamente sus colorarios (...) La dificultad de la tarea, unida a la dificultad del aprendizaje y la opacidad de sus consecuencias desanima a la mayoría de la gente a comprometerse en él" (Lane, 1983: 132).

En la siguiente tabla resumo el argumento de Lane.

PENSAMIENTO DE MERCADO	PENSAMIENTO POLITICO
pensamiento concreto, icónico y situacional	pensamiento abstracto, simbólico y universalista
énfasis en la diferenciación, aunque la integración es fácil por las constricciones materiales	énfasis en la integración, aunque ésta es difícil por la complejidad cognitiva y la ausencia de constricciones materiales
ordenabilidad y transitividad de las preferencias, con posibilidad de aplicar esquemas de optimización	incommensurabilidad y no transitividad de valores
relación inmediata entre esfuerzo y recompensa	relación compleja y normalmente no satisfactoria
internalidad: sesgo en las atribuciones causales en favor del individuo y sus competencias	externalidad: sesgo en las atribuciones causales en favor de la sociedad
mente abierta	mente idealmente cerrada
calculabilidad	no calculabilidad
posibilidad del pensamiento contrafáctico: manejo de varios escenarios alternativos	pensamiento normalmente fáctico: no abunda el pensamiento utópico

el objetivo pragmático, la eficacia, fomenta la racionalidad	el objetivo especulativo fomenta las proyecciones y la irracionalidad
--	---

Concluyendo,

"ser un ciudadano competente es mucho más difícil que ser un consumidor competente o una persona en búsqueda de empleo. Requiere un enfoque creativo: hay que pensar de forma abstracta, diferenciar e integrar estímulos complejos, crear conceptos y hacer inferencias causales complejas. Las constricciones para la coherencia ideológica deben ser internas, ya que el uso de una ideología para constreñir el pensamiento cuando los pensamientos son baratos es un acto disciplinado de considerable dificultad. Dado que no hay castigos externos, deben ser internos, pero la ambigüedad de los estímulos políticos hace la coherencia difícil" (Lane, 1983: 140).

En cuanto a las ambivalencias e inconsistencias propias de las actitudes sociopolíticas Lane ha apuntado sobre todo a las que surgen de las cadenas medios-fines y de los diferentes niveles de abstracción en la información política.

En primer lugar, puede haber ambivalencia porque los fines son plurales, y porque entre ellos median muchos eslabones de medios.

"Los fines de las personas vienen cargados de cadenas, las interminables cadenas medios-fines, y de regresiones al infinito. Fines próximos entre sí pueden ser medios para fines más amplios y más distantes: para preservar los fines más generales, las personas pueden cambiar sus intenciones o fines más concretos" (307).

Las personas deben encarar trade-offs de fines y medios, y no es fácil hacerlo consistentemente.

Dentro de ambos polos, además, la inconsistencia puede surgir porque se pueden defender en abstracto fines o medios que se rechazan en concreto. Hay un "hiato sustancial" entre ambos niveles, que hace que las abstracciones tengan un poder para constreñir el comportamiento que es relativamente débil (307). Consecuentemente los enunciados concretos sobre las intenciones son más fiables que los más abstractos.

"Al preguntar a las personas lo que intentan con sus esquemas mentales no deberíamos contentarnos con conocer el conjunto de valores abstractos que intentan maximizar. Puede que ese sea nuestro lenguaje (el del investigador), pero no es el suyo" (315).

Al presentar los desarrollos de Heath en un apartado posterior ahondaremos más en este tipo de inconsistencias.

Si bien Lane ya considera la distinción diferenciación-integración para explicar la inconsistencia, otros estudiosos profundizarán mucho más posteriormente en este tipo de enfoque.

Kriesi la introduce para intentar explicar la paradoja de que, contrariamente a lo hipotetizable desde el modelo de las no-actitudes, en su estudio eran las personas con mayor interés en la política las menos consistentes, las que presentaban desviaciones standards más altas en los índices empleados para medir las actitudes. La pregunta es entonces:

"¿Esta falta de estructura es expresión de inconsistencia o de parcialidad?" (p. 174).

Hay que distinguir y medir como fenómenos distintos la inconsistencia y la fragmentación. Alguien con opiniones parciales, esto es, con opiniones muy formadas sólo sobre temas muy concretos, también puede tener desviaciones standard muy altas, y sin embargo obviamente no es inconsistente. Según esto, una persona indiferente podría ser muy consistente. Los indiferentes no tienen opiniones fuertes sobre los temas, y así sus actitudes no variarían demasiado respecto a los distintos temas y valores. Esta paradoja se explicaría por el hecho de que las personas interesadas por la política y con "actitudes políticas" seguramente tienen actitudes más fuertes o polarizadas que el ciudadano normal, pero también más concentradas en unos temas que en otros. De forma que las actitudes son antes "parciales" -diferenciadas- que "inconsistentes -no integradas. La ausencia relativa de sistemas de creencias bien integrados y omnicomprendivos no nos habla tanto de la inconsistencia como de la fragmentación de las actitudes. Estas no son inconsistentes, sino parciales.

"No es tanto la inconsistencia, como la fragmentación, la responsable de la falta de estructura en las actitudes. Todo el mundo es sofisticado, sólo que respecto a temas distintos. Dada la complejidad de la vida política, su ininteligibilidad en una situación de confusión ideológica, la gente corriente economiza tiempo y energía prestando atención a aspectos concretos del universo político, en particular a aquellos que le afectan directamente". Por supuesto, esta forma de sofisticación queda muy lejos del ideal de sistema de creencias diferenciado e integrado, pero, de cualquier modo, es un indicador de sofisticación" (175).

Modelo del pluralismo de valores en el razonamiento ideológico

La distinción diferenciación-integración va a ocupar un lugar central en otra forma de entender la ambivalencia fuera del marco de las no-actitudes: el "modelo del pluralismo de valores en el razonamiento ideológico" de Sniderman/Tetlock.

Todo empieza por el descubrimiento de una inconsistencia donde no cabía esperarla: Sniderman/Tetlock y otros descubrieron que muchas personas, y especialmente aquellas con mayor nivel educativo, defendían en abstracto el principio de igualdad racial, pero no estaban de acuerdo con las políticas concretas orientadas a implementar el principio. La sofisticación que

produce la educación parece redundar en inconsistencia. Esto echaría por tierra el modelo de las no-actitudes y la inconsistencia, pues en este la educación está inversamente relacionada con la inconsistencia. Este "puzzle" -como lo llaman estos autores- de la inconsistencia políticas-principios lleva a elaborar un modelo en el que se empieza por distinguir la diferenciación de la integración en los sistemas de creencias:

- la diferenciación se refiere al número de dimensiones distintas que sopesa la persona para elaborar un juicio
- la integración conceptualiza la fuerza de las conexiones que establece el sujeto entre distintos elementos.

La diferenciación expande el espectro de argumentos relevantes para tomar una decisión, mientras que la integración reduce ese espectro al maximizar las relaciones entre las ideas.

"Esta dualidad de la consistencia es la pista para entender la paradoja de la sofisticación política: por un lado, la integración, al reducir el número de las consideraciones independientes funcionalmente, favorece la simplicidad de la estructura; por otro lado, la diferenciación, al incrementar el número de consideraciones que se tienen en cuenta, favorece la complejidad (...). La diferenciación y la integración no son tendencias opuestas -ambas representan un impulso común de hacer asociaciones entre elementos del sistema de creencias- sino fases distintas del razonamiento político" (Sniderman/ Brody/ Tetlock, 6-7)

Un corolario del modelo del pluralismo de los valores se refiere a la interacción entre principios y políticas en la complejidad integrativa. Según Tetlock,

"las personas es más probable que piensen en formas complejas desde el punto de vista de la integración en la medida en que dos o más valores generales entran en contradicción" (Tetlock, 1983:124).

Lo que en principio puede parecer entonces inconsistencia -defensa en abstracto y rechazo en concreto de la igualdad racial- puede ser un ejemplo de consistencia, si no entre principios y políticas, sí entre valores. Las personas con estudios más altos "diferencian" más, y la integrar otras dimensiones inhibe la adhesión a la política concreta más afín.

Lo anterior significaría entonces que la sofisticación y el interés por la política, tienen un efecto selectivo -o "parcial" como diría Kriesi-, y no global, sobre la consistencia. Las personas menos sofisticadas maximizarían la consistencia entre elementos más próximos, intentando lograr la congruencia entre elementos adyacentes, como los valores y las políticas concretas. Las personas con más estudios parecen estar maximizando la consistencia entre elementos más distantes, buscando la integración de valores cuya conexión es menos obvia. O, como dicen Sniderman/ Brody/ Tetlock (p. 167) de otro modo, las personas con menor nivel educativo, tienen una mayor consistencia horizontal -entre elementos del mismo nivel, como las políticas-, mientras que las más formadas maximizan la consistencia vertical -entre elementos de distintos niveles.

Todo esto cuestiona seriamente la forma de entender la

ambivalencia como inconsistencia en el modelo de las no-actitudes.

"El ciudadano medio algunas veces a la hora de relacionar los principios y las políticas falla por motivos obvios: su conocimiento de la política es limitado, su elaboración de las ideas políticas es para ir tirando, y sus respuestas no son sonceras. La ignorancia y la hipocresía sin duda pueden llevar a defender un principio como la igualdad y a rechazar las políticas para ejecutar el principio. Pero el fallo a la hora de vincular la política al principio puede obedecer precisamente a que se piensa el tema a fondo. Los ciudadanos tienen más de una idea en la cabeza. Valoran más de una cosa, o si se prefiere, tienen más de un valor. La igualdad es un valor, pero muchas personas tienen también otros valores, quizás más enraizados y quizás inconsistentes con ella" (p. 170)

En relación con lo anterior son entonces dos las cuestiones teóricas a dilucidar respecto a la ambivalencia:

- ¿cuán próximos en importancia deben ser dos valores en conflicto para llevar a las personas a razonar de forma compleja?
- ¿varía el efecto de la similaridad en importancia de los valores con la posición de esos valores en la jerarquía del sistema de creencias?

Los resultados de las investigaciones realizadas por Tetlock (1986) permiten decir que la coincidencia de los dos factores apuntados - la similaridad en la fuerza del valor y la importancia de los dos valores en el sistema de valores- lleva a las personas a intentar elaborar visiones más integrativas, pero menos diferenciadas. Las personas sólo buscan la consistencia cuando se ven forzadas a ello por un conflicto insostenible.

"La regla que parecen seguir las personas es la de pensar en forma integradora sólo cuando los valores que están en la cúspide del sistema de valores prescriben cursos de acción que entran en contradicción. La intensidad del conflicto de valores es un aviso de la necesidad de hacer trade-offs de la forma << dejemos que el valor X prevalezca en estas circunstancias, y que el valor Y lo haga bajo esas otras" (Tetlock, 1986:826).

Entonces las personas responden integrativamente ante conflictos de valor fuerte de forma activa y no defensiva -son menos ambivalentes- pero sólo bajo las dos condiciones apuntadas, que, por lo demás, no son tan frecuentes.

Modelo RAS (receive-accept-sample)

Feldman/Zaller dentro de su modelo RAS (receive-accept-sample) sobre la medición de las actitudes políticas dan un lugar prioritario al fenómeno de la ambivalencia. El primer pilar del modelo es el axioma de la recepción:

"Cuanto mayor es el nivel de interés cognitivo de una persona por un tema, más probable será que ésta se exponga y comprenda -reciba- mensajes políticos respecto a ese tema" (Zaller, 58)

El segundo pilar del modelo es el axioma de la resistencia:

"las personas tienen a ofrecer resistencia a argumentos que son inconsistentes con sus predisposiciones políticas, pero sólo lo harán en la medida en que posean la información contextual necesaria para percibir una relación entre el nuevo mensaje y su predisposición" (Zaller, 58)

Dado que la mayor parte de los ciudadanos no llega a desarrollar una conciencia política muy alta, no pueden ofrecer mucha resistencia a argumentos que sean inconsistentes con sus valores, intereses o otras predisposiciones. Por eso, en un contexto en el que normalmente las personas reciben muchos mensajes sobre un mismo tema a través de distintos canales, tenderán a internalizar muchos argumentos contradictorios entre sí, lo que equivale a decir que se formarán opiniones a la vez a favor y en contra de determinadas políticas, personas, etc.

Este es "el corolario de la ambivalencia":

"la mayoría de las personas poseen opiniones contrapuestas en muchos temas, esto es, pueden hacer consideraciones que les lleven a tomar partido por cualquiera de las dos opciones" (Feldman/ Zaller, 1992a: 584).

Las cuestiones políticas suelen presentarse en términos de juicios de resumen de distintos valores -¿hay que dar un subsidio a los parados?- que exigen tener a la vez en cuenta distintas dimensiones. Precisamente, por esa capacidad de integración que supone esa actividad,

"no hay ninguna razón en absoluto para suponer que las personas deben tener sentimientos consistentes respecto a todos los elementos que agrega a la hora de hacer juicios sumarios. (...) Una persona puede reaccionar con ira ante las noticias sobre fraude en los servicios sociales y, después, algunas semanas más tarde, sentir el mismo desasosiego por las noticias que hablan de niños pobres y familias sin hogar" (Zaller: 92-93).

"Las personas pueden tener una reacción ante un tema que les lleve a defenderlo y otra reacción que les lleve a oponerse a él, pero -y este es el núcleo del argumento- para la mayor parte de la gente, la mayor parte del tiempo, no hay necesidad de reconciliar o, incluso, de reconocer sus reacciones contradictorias a los acontecimientos o los temas. Cada uno puede ser un sentimiento genuino, capaz de coexistir con sentimientos contradictorios y, dependiendo de la relevancia de una idea en cada momento, de determinar las respuestas" (Zaller: 93).

Si Converse sostenía que pocos ciudadanos eran consistentes ideológicamente respecto a distintos temas, Zaller radicaliza el juicio para afirmar que casi todos los ciudadanos son igualmente

inconsistentes respecto a distintos aspectos de un mismo tema.

Hay dos mecanismos psicológicos que están en la base de la ambivalencia:

a) los psicólogos de la memoria han demostrado que las personas son capaces de retener una gran cantidad de información en sus memorias de largo plazo, pero que sólo son capaces de utilizar una parte mínima de ella. La información concreta que lleguen a activar depende de una combinación de azar y del aspecto del estímulo que lleguen a captar. Por eso las personas pueden expresar juicios y opiniones bastante variables sobre un mismo tema, dependiendo de cuál sea la información recuperada de la memoria a largo plazo.

b) desde la psicología de la cognición social se ha establecido empíricamente que el conocimiento es activo: las personas aplican distintos esquemas para interpretar el mundo. Cada uno está elaborado de distintos conceptos y asociaciones, y activa informaciones distintas en la memoria. Distintos esquemas inducen percepciones distintas. Una actitud en un momento dado es el fruto de un proceso constructivo. Por eso

"No hay una única actitud ante un objeto, sino un gran número de actitudes dependiendo del número de esquemas disponibles para pensar el objeto". Las personas no tienen un sentimiento o evaluación únicos de un objeto. Estos dependen del esquema cognitivo particular que se active en cada momento" (Feldman/Zaller, 1992a: 585)

"Lo que necesitamos es un aparato conceptual que permita al analista reconocer la variedad de sentimientos que alimentan las personas normalmente y la limitada cantidad de información que pueden revelar las respuestas dadas en un solo punto del tiempo" (Zaller: 93).

Según Zaller es esta ambivalencia sustantiva lo que está en la base de la inestabilidad en la medición de actitudes.

"Aunque esta idea puede parecer inocua, sus implicaciones no lo son. La más importante es que, contrariamente a lo afirmado por las teorías convencionales, las personas no poseen una "actitud verdadera" sobre un tema, sino un conjunto de ellas parcialmente independientes y muchas veces inconsistentes. Lo que determina cuál de ellas será la respuesta que de a un cuestionario sobre el tema dependerá del aspecto que sobresalga en el cuestionario, especialmente debido al orden y el marco de sentido de las cuestiones" (Zaller: 93).

Es decir,

"dada esta situación en la que las personas tienen conflictos internos y responden normalmente lo primero que les pasa por la cabeza, cualquier factor que afecte sistemáticamente la importancia de una idea en la mente de las personas también afectará sus respuestas a las

encuestas" (Zaller: 92) y Zaller/ Feldman, 1992a.

Feldman/ Zaller se distancian de Converse en la valoración de la inconsistencia. Efectivamente, con Converse, la inconsistencia se atribuye a la falta de una estructura en las ideologías, pero Feldman/Zaller interpretan el conflicto interno y la ambivalencia

"no como confusión, inconsistencia o falta de sofisticación, sino como resultado del problema de tener que reconciliar múltiples valores, creencias y principios presentes simultáneamente en la cultura política" (Feldman/ Zaller, 1992b: 270).

Una estrategia típica de neutralización de la ambivalencia seguida por las personas es la de utilizar un "doble lenguaje": hablar en términos concretos a favor de algo, y en términos abstractos en contra, y al revés. Veremos en otro apartado del trabajo que esta estrategia es la que siguen los progresistas norteamericanos para justificar el Estado de Bienestar. En abstracto se identifican con los principios individualistas de la cultura norteamericana, pero después defienden políticas de bienestar concretas para grupos concretos.

La ideología política es una variable importante en el estudio de la ambivalencia. Pero Feldman/ Zaller también señalan otro factor determinante en la elección del tipo de lenguaje, y, por lo tanto, de la ambivalencia: la diferenciación de esferas. El lenguaje varía según el objeto del que se esté hablando:

"las personas son más o menos ideológicas dependiendo del objeto por el que se les pregunte. (...) El nivel de conceptualización que las personas aplican en la evaluación de la política puede variar más según los tipos de temas y de situaciones que según los tipos de personas" (296).

Brehm/Alvarez critican a Feldman/Zaller por lo que consideran una definición operativa demasiado amplia de ambivalencia, sobre todo cara a su medición.

Según Brehm/Alvarez la ambivalencia como conflicto de valores se da cuando:

- hay conocimiento y seguridad respecto a las alternativas y sus consecuencias, es decir, no hay incertidumbre, pero sí incapacidad de decidirse por ninguna de las dos alternativas
- aunque se tenga más información, el dilema sigue sin poder resolverse

El grado de conflictividad de los valores variará según las políticas. Estos autores en sus análisis descubren que, efectivamente, respecto a políticas difíciles, en las que hay muchas dimensiones y valores en juego, hay más varianza que respecto a políticas más fáciles.

Como veremos más adelante, la principal aportación de estos autores está en sus propuestas de medición de la ambivalencia vía encuesta más que en su teoría de la ambivalencia, que en general se ajusta a las hipótesis de Feldman/Zaller.

Hoschchild

La obra de Hochschild es sin duda la investigación de referencia en el análisis cualitativo de la ambivalencia. Tanto es así que Zaller, entre otros, recurren a ella con frecuencia como fuente de ilustraciones.

En otro apartado de este trabajo volveremos a la obra de Hoschchild para estudiar la ambivalencia en las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar. Lo que ahora nos interesa son sus consideraciones sobre la ambivalencia y sus tipos. Estas comienzan subrayando que la ambivalencia tiene la misma carga ontológica que los patrones normativos claros y distintos, y, que por lo tanto, al no ser residual, puede ser objeto del mismo tipo de análisis:

"Las manifestaciones de incertidumbre son tan significativas e interesantes como los juicios claros y definitivos del sistema de valores (...) Hay que tratar la ambivalencia como un resultado con el mismo status que el patrón sustantivo dominante, y sujeto al mismo tipo de análisis, en el que hay que buscar los patrones de incertidumbre, las regularidades en las contradicciones, las explicaciones de la frustración" (p. 239).

Para definir la ambivalencia hay que empezar descartando lo que no es ambivalencia.

La ordenación de valores por ámbitos no es ambivalencia. Las actitudes normalmente vienen estructuradas en "esferas o dominios". Por ejemplo, respecto a la igualdad se puede distinguir la esfera económica, la política y la social. Usar diferentes normas para cada esfera no es ambivalencia. En este sentido Hochschild habla de la "trampa de Converse", consistente en afirmar que las personas que no siempre se encuentran en el mismo polo de un único continuum, independientemente del tema, no tienen constricciones ideológicas o son inconsistentes. En realidad esta separación es una forma de consistencia, que resulta psicológicamente gratificante, según argumenta Hochschild. Con todo esto la autora está poniendo el acento en el concepto de diferenciación de Kriesi o Tetlock, aunque sin referirse a éstos. Lo que sucede es que a veces la diferenciación resulta problemática para las personas, y se producen "disyunciones":

"Las disyunciones son distinciones problemáticas trazadas entre dos esferas de la vida. La mayoría de las distinciones no son disyunciones; nuestra vida mental en su conjunto consiste en trazar fronteras y crear categorías, y considerar que todas ellas son problemáticas sería absurdo. Sólo estamos ante una disyunción cuando una de las fronteras se convierte en problemática y deja de ser útil". (1993: 189)

Pero Hochschild insiste en que disyunción (inter-esferas) es analíticamente distinta de la ambivalencia (intra-esferas).

Por otra parte, aunque haya un conflicto entre dos normas dentro de una esfera, las personas pueden ser capaces de afrontar el conflicto y encontrar soluciones consistentes. Este sería un ejemplo de una segunda forma de falsa ambivalencia.

De todas formas, la mayor parte de las personas sienten incertidumbre y experimentan ambivalencia en determinadas esferas. Hochschild enumera las formas en las que suele manifestarse:

- indefensión, o incapacidad manifiesta de aprehender los términos del conflicto de valores que produce la ambivalencia
- frustración y resentimiento, contra las personas que son el objeto de la ambivalencia
- inconsistencia, que al igual que Tetlock Hochschild sitúa en la no concordancia entre los valores que se defienden y las políticas concretas que se propugnan
- confusión, en virtud de la cual las personas pueden engastar las esferas y trastocar sus límites hasta hacerlos borrosos

Después de esta fenomenología, Hochschild elabora también una tipología de la ambivalencia. Me limito aquí a exponer la taxonomía en abstracto. De nuevo, en el apartado correspondiente me explayaré en los detalles de la esfera de la igualdad.

Al menos en el campo de las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar, son cuatro las modalidades de ambivalencia.

La ambivalencia ser-deber ser, o *ambivalencia pragmático-normativa*, se produce cuando las personas intentan valorar un tema bien desde el punto de vista normativo, bien desde el punto de vista pragmático, para acabar cuestionando esta distinción o la posibilidad de abordar una cuestión en ninguno de estos términos.

"Esto crea ambivalencia: se sienten escindidos entre lo que debería ser y lo que tiene que ser" (242)

La ambivalencia se produce, en primer lugar, cuando las personas vacilan y, entonces, intentan ignorar su indecisión. Otras veces la ambivalencia hace que las personas abandonen sus horizontes normativos, o intenten bandonarlos. Otras veces la ambivalencia puede llevar a intentar cambiar lo que es para que se parezca a lo que debe ser. Pero frente a estas tres posibilidades, la más común es una cuarta consistente en separar recalcitrantemente ambos niveles del ser y el deber ser, pues si están tan distantes y no hay relación entre ellos no hay por qué sentirse escindido entre ambos.

Pasando a la ambivalencia normativa, entre normas únicamente, la más característica es la que se da cuando se defienden normas contradictorias sobre un mismo tema, sin que se establezca un equilibrio entre ellas o un orden de prioridades. Llamaré a ésta *ambivalencia normativa intra-dominio*.

Una tercera forma de ambivalencia, también de carácter normativo, se produce cuando una norma de una esfera intenta -por decirlo de algún modo- colonizar una esfera distinta de la suya. Estamos pues ante una *ambivalencia normativa intra-dominio*.

La cuarta y última forma de ambivalencia normativa reconocida por Hochschild se circunscribe a la relación entre los valores más globales, abstractos y generales, y aquellos que emanan de las experiencias más inmediatas, específicas y cotidianas. Suele redundar en la proliferación de excepciones para determinadas normas. Calificaría esta forma de *ambivalencia*

normativa abstracto-concreto.

Finalmente, Hochschild insiste en que lo más normal siempre será encontrar en cada persona tanto valores robustos como tensiones. Las actitudes presentan una mezcla de consistencia y de inconsistencia, de forma que son

"patrones combinados de creencias y ambivalencia" (259)

En lo tocante a las explicaciones tanto de la ambivalencia como de la disjunción en las actitudes, Hochschild enhebra tres argumentos.

En primer lugar la ambivalencia en las actitudes se corresponde en muchos casos con situaciones de ambivalencia de expectativas o de roles institucionalizadas en la sociedad, del tipo de las analizadas por Merton/ Barber.

"Las personas pueden expresar disjunciones o ambivalencias porque están en situaciones disjuntivas" (1993: 201)

En segundo lugar la medida en que las personas pueden resolver sus ambivalencias y disjunciones viene dada por las insituciones, ideas y organizaciones políticas a las que pueden recurrir para estructurar su universo de valores políticos. Si ninguno de ellos ha elaborado ya alguna solución o trade-off viable para su incertidumbre -ambivalencia respecto a la norma a la que recurrir para enjuiciar una situación, o disjunción sobre la esfera a la que pertenece alguna situación- una persona puede seguir instalada en la ambivalencia o la disjunción.

En tercer y último lugar algunas situaciones de incertidumbre, tanto de ambivalencia como de disjunción, se disuelven con el cambio social y político.

Finalmente, Hochschild apunta las consecuencias positivas de la ambivalencia.

En primer lugar, ya que en la ambivalencia y la disjunción subyace el esfuerzo, la búsqueda activa por comprender el universo socio-político, las inconsistencias -al menos una parte de ellas- vienen a indicar que los ciudadanos son auténticamente tales, y que la esfera pública no está fosilizada en valores dominantes e inamovibles.

Por otra parte, aunque la ambivalencia y la disjunción sean una pesada carga psicológica para los afectados, del argumento anterior se deduce que es una bendición para la sociedad en su conjunto, si es que esta valora en algo la salud de su esfera pública. Por lo tanto con Hochschild, y parafraseando a Mandeville, podemos afirmar que la ambivalencia es en el fondo un vicio privado, pero también una virtud pública. La ambivalencia es un bien público: todos intentan evitar tener que producirlo, aunque todos se benefician de ella.

Además, la ambivalencia es central en la vida política. Dado que en muchas ocasiones es imposible predecir por cuál de los dos extremos de un valor en conflicto se decantarán las personas

"hay margen de maniobra para la persuasión, el liderazgo y la innovación; hay incluso espacio para que alguien pueda repensar el tema en una nueva forma que supere la contradicción" (1993: 205).

Enfoque de "política simbólica"

Sears et al. siguiendo un enfoque que llaman de "política simbólica" sostienen que la determinación fundamental de la inconsistencia en las actitudes socio-políticas es afectiva o simbólica, y no cognitiva.

El a priori del modelo es que los objetos de las actitudes sociopolíticas son símbolos con una fuerte carga afectiva. Las actitudes políticas reflejan los afectos condicionados por los símbolos específicos que incluye el objeto de la actitud. Por ejemplo, la actitud ante la enseñanza pública está mediada por el afecto hacia el símbolo de la igualdad. Si en una actitud entran muchos símbolos, el sentimiento neto hacia el objeto de la actitud será una combinación lineal simple de los afectos hacia cada uno de esos símbolos. Las actitudes por lo tanto no dan lugar por lo general a ideologías abstractas -exceptuando el caso de las élites políticas- sino a conjuntos de afectos ligados a símbolos concretos y explícitos. Desde estos presupuestos la consistencia entre las actitudes depende exclusivamente de la similaridad de los contenidos simbólicos manifiestos.

Sears et al. contrastan su modelo con los modelos cognitivos -un ejemplo sería el de Feldman/ Zaller, que enfatizan la variable del nivel de abstracción. En la tabla expongo las hipótesis de cada uno de ellos, que Sears et al. van a contrastar en el campode las actitudes ante la igualdad racial y de género.

	ENFOQUE DE LA POLITICA SIMBOLICA	ENFOQUE COGNITIVO
CONSISTENCIA	inconsistencia entre símbolos no similares	es posible la consistencia entre símbolos no manifiestamente similares
CONSISTENCIA ABSTRACTO-CONCRETO	la inconsistencia se debe a la movilización de contenidos simbólicos no similares	la inconsistencia se debe al nivel de abstracción en sí mismo

EFECTO DE LA INFORMACION SOBRE LA CONSISTENCIA	agente pasivo: la información aumenta la consistencia entre objetos que aparezcan juntos en la información recibida	agente activo: la información aumenta la consistencia al dar un input que elebora consistentemente la persona
--	--	--

En su investigación Sears et al. ponen a prueba el poder explicativo de los dos modelos:

- el modelo de política simbólica sólo incluye símbolos, en este caso de la igualdad y de los grupos objeto de la investigación (mujeres y minorías étnicas)
- el modelo cognitivo, aparte de las anteriores, incorpora el nivel de abstracción; en total se consideraron cuatro grados: valores generales, valores contextualizados, valores respecto a grupos y, finalmente, políticas concretas, con el supuesto de consistencia vertical (entre los niveles).

Los resultados de la investigación de Sears et al. arrojan como saldo que el modelo simbólico se ajustaba mejor a los datos que el modelo cognitivo. Primero, porque había consistencia entre símbolos similares. Segundo, porque lo determinante de la consistencia es fue más esa similaridad simbólica que el nivel de abstracción.

"La consistencia depende sólo de la similaridad en el contenido manifiesto del símbolo. El nivel de abstracción no influye" (195).

Tercero, porque la información sólo aumentó la consistencia si los elementos aparecían yustapuestos en la información como símbolos similares.

Sears et al. reconocen sin embargo que hay hechos que no se ajustan a su modelo, como por ejemplo que:

- haya mayor consistencia en niveles de abstracción más bajos (en lo concreto)
- haya mayor consistencia en lo abstracto si hay más información
- haya más efecto de la información sobre la consistencia cuando se trata de temas menos simbólicos.

Resumiendo: la inconsistencia obedece en gran medida a la compartimentación simbólica, pero también está modelada por el nivel de abstracción.

Enfoque del conflicto en los valores

Tropman también ha abordado la ambivalencia en las actitudes sociopolíticas desde su llamada 'conflict theory of values' (teoría del conflicto en los valores).

Su hipótesis es ontológicamente más comprometida que las anteriores. Si en anteriores enfoques hemos visto que la raíz de la ambivalencia está en los mecanismos cognitivos de las personas para lidiar con una realidad compleja, Tropman defiende que la ambivalencia está en la realidad misma al sostener que los valores son siempre pares de actitudes opuestos entre sí. Ese es el presupuesto de su "gramática del sistema de valores": no hay valores aislados, como la libertad, sino que éstos están estructurados mental y socialmente como díadas internamente contradictorias (libertad vs. igualdad). Esto es así por que el aprendizaje de los valores se realiza en esa forma dualista.

Estos valores están siempre en tensión y luchan por imponerse a costa del otro.

"Estos compromisos en competencia entre sí pugnan por expresarse dentro de nosotros y dentro de la sociedad" (Tropman, p. 2).

La base de la argumentación de Tropman es la teoría de los valores de Erikson, que ya expusimos en el primer apartado del trabajo. Por eso defiende la idea de la correspondencia microcosmos-macrocosmos.

Los valores que forman los polos de los binomios no son necesariamente opuestos entre sí. Tropman prefiere hablar de "yuxtaposición" antes que de contradicción. Para ilustrar esta idea recurre a una metáfora económica: la de la oferta y la demanda.

"Los elementos valorativos tienen entre sí una relación como la que hay entre la oferta y la demanda -son independientes, pero todo incremento en un vector crea una tensión a la que debe ajustarse el otro vector. Un aumento de la demanda puede producir problemas en la oferta. Por ejemplo, al aumentar los valores familiares, tiene que haber algún sacrificio en los individuales. Por lo tanto, la extensión de unos implica el ajuste de los otros." (p. 31).

Es este esquema de valores yuxtapuestos lo que Tropman considera su "teoría del conflicto en los valores".

Las consecuencias de esta yuxtaposición son que siempre habrá que elegir un valor de los dos que conforman los binomios, pero que nunca se está completamente satisfecho con la opción elegida: "las elecciones siempre están presentes, pero las soluciones raramente son claras" (p. 30). Esto hace que las personas que se identifican siempre con uno de los dos polos sean consideradas rígidas e inflexibles por las demás.

De todas formas Tropman admite que esta yuxtaposición es más teórica que psicológica. En realidad las personas están sujetas a esa estrategia de compartimentación que ya señalábamos en un apartado anterior, de forma que:

"los valores que forman las yuxtaposiciones normalmente no se mencionan conjuntamente. Por el contrario, tendemos a aislarlos entre sí de esa contraposición dentro del sistema general de valores. Aunque en general podemos ser conscientes de las contradicciones con las que nos encontramos diariamente, por lo común parecemos segregarlas de forma que el conflicto no será demasiado severo o

demasiado obvio" (p. 31).

Esta compartimentación es posible en el día a día de la vida cotidiana, pero no en la acción política: estalla en las manos de los políticos, que siempre deben encarar esa yuxtaposición de valores en tensión a la hora de tomar decisiones concretas, anteponiendo unos valores a costa de los otros.

Tropman ha identificado las siguientes siete dimensiones en los que cristalizan dilemas o conflictos de valores recalcitrantes en las actitudes socio-políticas:

- equidad vs. adecuación: la primera es la retribución según el mérito o el esfuerzo; la segunda hace referencia al nivel de cobertura adecuado de las necesidades de las personas
- privado vs. público: si el individuo o el Estado son los agentes y los responsables de la promoción de los bienes y la satisfacción
- independencia vs. interdependencia: si la libertad es el bien fundamental, o si, por el contrario, las personas dependen las unas de las otras, de forma que la libertad está subordinada al bien común.
- conflicto vs. derecho: si el acceso a los bienes (materiales o inmateriales) sobre los que se tienen pretensiones se logra mediante el conflicto, o si, por el contrario, ese acceso está fundamentados en los derechos de las personas o de determinadas categorías de personas
- trabajo vs. ocio: si el trabajo es la única actividad dignificadora de la persona y con beneficios para toda la colectividad, o si el ocio también es una bien social necesario
- secular vs. religioso: si los valores de la sociedad deben ir hacia la racionalización o la secularización, o si la religiosidad debe seguir rigiendo los comportamientos de las insituciones
- personal vs. familiar: si la libertad individual debe prevalecer sobre los derechos y obligaciones de las personas como integrantes de la unidad familiar.

La tensión no solo se da dentro de cada dimensión (conflicto intra-polaridad), sino también entre las dimensiones (conflicto inter-polaridad), ya que normalmente es imposible maximizar los valores de las siete dimensiones al mismo tiempo.

En la perspectiva de Tropman hay dos consecuencias inmediatas del conflicto de valores en las actitudes socio-políticas.

Es la estructuración dualista de los valores lo que explica los cambios de actitudes en el tiempo, porque unas veces se antepone uno de los polos, y otras veces, el otro (Tropman, p. 2).

Por otra parte si se asume el presupuesto de la ambivalencia entendida así, como conflicto intrínseco de valores en la sociedad y en la persona, hay que replantear la idea de la inconsistencia actitud-conducta en términos distintos a los dominantes:

"la noción de consistencia valores-comportamiento puede haber estado mirando en la dirección equivocada en la

medida en que busca un único valor con el que puede ser consistente la conducta. Si se presupone que tanto la sociedad como las personas tienen un sistema de valores duales y yuxtapuestos, entonces el comportamiento puede ser consistente incluso con valores que parecen ser mutuamente contradictorios. El problema clave para el comportamiento en una instancia determinada puede ser el de maximizar un valor sin minimizar -o minimizando al mínimo- el otro" (p. 32).

Psicología política

Thompson/Zanna/Griffin han estudiado medidas de ambivalencia para su aplicación empírica, que estudiaremos posteriormente. Lo que interesa subrayar aquí es que parten del presupuesto de que para que haya ambivalencia:

- los dos componentes de la actitud, tanto el positivo como el negativo, deben tener una magnitud similar: a medida que aumenta la diferencia de magnitud de las dos componentes, la actitud se polariza;
- los dos componentes deben tener una intensidad cuando menos moderada: si la similaridad se mantiene constante, la ambivalencia es directamente proporcional a la intensidad.

Tras estudiar empíricamente cuál de las dimensiones de la ambivalencia tiene mayor peso en ésta, si es la similaridad, la intensidad o la interacción entre ambas, llegan a la conclusión de que

"Los resultados de nuestro trabajo sugieren que la similaridad en la magnitud de los componentes positivos y negativos es más importante que la intensidad de los componentes. De todas formas la magnitud de la ambivalencia que se medía en la investigación era baja. En investigaciones sobre temas que causen mayor ambivalencia es de suponer que la intensidad generará mayor ambivalencia" (375).

Estos autores también han explorado los rasgos propiamente psicológicos que acompañan la ambivalencia. Entre las variables que contemplan están:

- la necesidad de conocimiento (NDC), esto es, la tendencia a involucrarse en tareas cognitivamente duras
- el "miedo personal a la no validez" (MPV), esto es, la tendencia a preocuparse por los errores propios y por las consecuencias de los propios actos
- el compromiso con la actitud (CCA), es decir, el grado de interés y de información sobre el tema

Los resultados obtenidos indicaron que:

- a mayor NDC, menor ambivalencia
- a mayor MPV, mayor ambivalencia
- a mayor CCA, menor ambivalencia

Hay también una interacción entre las variables. El CCA potencia los efectos de las otras dos, de forma que las personas

más interesadas por un tema, con NDC alta y MPV bajo, son las menos ambivalentes de todas; por otro lado, las personas más interesadas, con NDC baja y MPV alto, son las más ambivalentes.

Heath/ Evans

Heath/ Evans han estudiado empíricamente el nivel de estabilidad y consistencia de distintas dimensiones de las actitudes políticas, especificando también cuáles son las variables determinantes de la consistencia en cada una de ellas.

Lo primero que subrayan los autores es que la inconsistencia, al menos en el Reino Unido -país al que se refieren las encuestas que manejan para su análisis- es menor de la que suponen los modelos de las no-actitudes. Ello es así ante todo cuando se miden valores políticos generales y no respuestas a preguntas coyunturales, que naturalmente siempre arrojarán mayores porcentajes de desconocimiento e inestabilidad. Estos no radicarían tanto en la incapacidad de las personas para elaborar la información política, sino más bien en la misma maleabilidad de la esfera del discurso público, que los partidos y grupos de interés malean a la medida de intereses circunstanciales. Por eso la estabilidad o la inconsistencia en preguntas muy concretas no se puede tomar como tales en sentido estricto, sino como adaptaciones racionales de los actores a distintos marcos de sentido.

Por lo que hace a la consistencia en las dimensiones valorativas más generales, Heath/ Evans estipulan y corroboran empíricamente la existencia de dos dimensiones de actitudes independientes:

- la dimensión igualitarista (igualitarismo vs. individualismo)
- la dimensión autoritaria (autoritarismo vs. libertarismo)

Aparte también miden la consistencia de otras dos dimensiones utilizadas normalmente en el análisis de actitudes políticas:

- la escala de auto-ubicación política
- la dimensión materialismo-postmaterialismo

Los resultados de su análisis son que no se puede hablar de consistencia o inconsistencia en general, pues esta varía según las dimensiones. La consistencia es mayor en la dimensión igualitaria que en la autoritaria, pero aún mengua más en la auto-ubicación política y, sobre todo, en la dimensión materialismo/postmaterialismo.

En general, la consistencia aumenta con el nivel de estudios y con el interés por la política. Pero de nuevo hay una interacción con la dimensión valorativa. El efecto de los estudios es mayor en las dimensiones en las que hay más inconsistencia, y apenas nulo en la dimensión igualitarista.

Se podría objetar que quizás los resultados obedecen a errores en el instrumento de medida. Heath/ Evans podrían haber formulado mejores ítems en la dimensión igualitarista, que dieran como resultado una escala con mayor consistencia, y peores en la dimensión libertaria, que arrojasen índices de consistencia más bajos. Sin embargo la objeción se puede descartar:

"(...) Dados los niveles igualmente bajos de consistencia interna que se pueden obtener con otras escalas que miden los valores liberales o libertarios, las diferencias entre las escalas de igualitarismo y de libertarismo probablemente no son consecuencia de nuestra elección de determinados items y no de otros" (Heath/ Evans, p. 108).

Por lo tanto, de los resultados de Heath/ Evans se puede colegir la extraordinaria importancia de comparar y no mezclar distintas dimensiones de las actitudes para calibrar el efecto variable de la ambivalencia en las actitudes sociopolíticas. Evans (1991), en esta línea, ha criticado los análisis de inconsistencias en los que se consideran items que ya a primera vista resultan muy heterogéneos. Así, arguye, no es extraño que se obtengan los porcentajes de inconsistencia como los obtenidos por Marshall et al.: sólo un 7 % de los entrevistados resultan ser completamente consistentes (3 %, consistentes procapitalistas, y 4 %, consistentes prosocialistas). El problema, según Evans, está siempre en la medición, en la heterogeneidad.

"Si los paquetes ideológicos no son coherentes o consistentes es difícil de entender por qué se consideran paquetes ideológicos, pero si no son paquetes tampoco deberían analizarse como si lo fueran" (Evans, 1991: 7).

Ya en otro orden de cosas, Heath ha propuesto una clasificación de las inconsistencias en dos dimensiones:

- la proximidad entre sí de las actitudes
- la dimensión medios-fines

En la primera dimensión distingue la inconsistencia lógica de la ideológica. La "inconsistencia lógica" es aquella entre actitudes próximas entre sí, de forma que cabe esperar que sea la más débil. La "inconsistencia ideológica" se da entre actitudes o valores muy distantes entre sí, de forma que cabe esperar que sea más intensa y normal que la lógica.

Considerando ahora las inconsistencias en la dimensión medios-fines según su intensidad -de menor a mayor- obtenemos la siguiente ordenación de Heath:

- "inconsistencia técnica": entre medios y fines
- "inconsistencia normativa": entre fines diferentes

Tomando simultáneamente ambas dimensiones los resultados de Heath indican que según la intensidad con que suelen darse en las actitudes sociopolíticas la ordenación de inconsistencias resultante es (de menor a mayor):

lógica < técnica < normativa < ideológica

Marshall et al. retoman la clasificación de Heath. Manteniendo la noción de consistencia ideológica introducen un cambio en la dimensión medios-fines: la noción de inconsistencia contextual. Esta puede producirse cuando ante dos medios que sirven al mismo fin, sólo se escoge uno y no el otro.

Por lo tanto, con Marshall et al. obtenemos la siguiente clasificación (excluyo de la tabla la consistencia lógica):

	fines	medios
normativa		
técnica		
contextual		

La inconsistencia lógica, entre fines; la inconsistencia técnica, entre medios y fines; y, concluyendo, la inconsistencia contextual, entre medios.

Dado que las inconsistencias medios-fines pertenecen al ámbito de las inconsistencias lógicas -entre elementos más o menos cercanos- suelen ser producto de efectos de sentido ("framing effects") en los estímulos. El problema explicativo de mayor enjundia lo constiuye la inconsistencia ideológica.

Heath pone un ejemplo extraído de una encuesta de actitudes inglesa. Los resultados indicaron que las actitudes ante la libertad sexual estaban correlacionadas con las actitudes ante la libertad política, que a su vez estaban correlacionadas con las actitudes ante la igualdad, pero, sin embargo, las actitudes ante la igualdad no estaban correlacionadas con las actitudes ante la libertad sexual. No se cumple la propiedad de la transitividad.

Para Heath la explicación no está en la ingenuidad ideológica. La consistencia varía según los grupos sociales.

"Aunque hay poca consistencia ideológica es erróneo suponer que las actitudes responden al azar o que no están estructuradas" (14)

Hay diferentes grupos dentro de la población que combinan actitudes en distintos paquetes ideológicos. En la formación de esos grupos sociales y sus correspondientes paquetes ideológicos -cuando menos en Gran Bretaña- influyen la ideología política, la religiosidad y el nivel educativo, fundamentalmente.

"Los partidos políticos, las confesiones religiosas y las universidades están asociadas con actitudes y valores sociales distintos. Mientras que la visión socialista del mundo puede considerarse en muchos aspectos opuesta a la conservadora, ciertamente no es la opuesta a la de un miembro de una iglesia o de un universitario. Las visiones del mundo se entrecruzan, de la misma manera que los grupos. Esto es lo que introduce complejidad en la estructura general de las actitudes. Vivimos en una sociedad pluralista con multiplicidad de paquetes ideológicos. El católico practicante universitario y socialista tendrá unas actitudes distintas de un católico practicante conservador y de estudios bajos, pero también tendrá algunas actitudes en común con él, que les distinguirán a los dos de un no-practicante" (14).

Heath, por lo tanto, considera dos variables en su explicación de la intensidad de la inconsistencia.

Por un lado, la inconsistencia aumenta con la distancia

entre las actitudes. Así, la inconsistencia ideológica siempre será mayor que la lógica. Pero, por otro lado, independientemente de la distancia entre las actitudes, la inconsistencia variará según el grupo de la población.

La manifestación de la inconsistencia medios-fines en las actitudes socio-políticas es la ambivalencia políticas-ideología. A partir de algunos economistas podemos modelizar el efecto de las insituciones y la cultura política sobre la ambivalencia política-ideología.

Teoría espacial del voto

Desde los presupuestos de la "teoría espacial del voto", inspirada en Downs, se han elaborado varios modelos de la relación ideología-políticas:

- la "teoría espacial de la ideología" de Hinich/ Munger
- la "teoría direccional del voto" de MacDonald/ Rabinowitz

En ambos casos la noción de ideología, siguiendo a Downs, se basa en la eficiencia cognitiva: la ideología reduce los costes de transacción, es decir, ahorra la búsqueda de información. La ideología es especialmente útil en contextos electorales, en los que los electores no saben si pueden confiar en que los candidatos van a cumplir sus programas implementando las políticas que se promete realizar en ellos. Por eso se vota por la ideología, y no por las políticas.

La diferencia entre los dos modelos es que Hinich/ Munger defienden que los votantes tienen una percepción de la relación entre la ideología y las políticas -hay consistencia entre ideología y políticas-, mientras que MacDonald/ Rabinowitz afirman que esa relación es más bien difusa.

La implicación sociológica de ambos modelos económicos es que la inconsistencia ideología-política será mayor en aquellos contextos en los que hay mayor incertidumbre y desconfianza respecto a los políticos. A mayor incertidumbre en la cultura política, mayor ambivalencia ideología-política.

Enfoque general de las estrategias de acción

Ya vimos que Swidler, desde su enfoque general de las estrategias de acción, rechazaba la reducción de la cultura a valores. Por eso niega que en el fondo haya ambivalencia entre valores en competencia. Lo que hay es incoherencia ideológica entre las evaluaciones abstractas que forman parte de las estrategias de acción y las experiencias concretas de los actores.

"Mucho de lo que parece ser ambivalencia entre valores en conflicto refleja en cambio la incoherencia ideológica entre evaluaciones sociales abstractas y concretas" (301).

Swidler ilustra su enfoque con las tensiones -"ambigüedades y ambivalencias"- que, al decir de diversos autores, habría en las actitudes ante la igualdad en los Estados Unidos. Por

ejemplo, la adhesión a políticas sociales concretas, acompañada del rechazo de la ideología igualitarista, entre clases altas. O la crítica de las desigualdades concretas, pero la defensa del credo individualista. Esta ambivalencia es de clase obrera, pues la alta es coherente: el pobre se adhiere al mito igualitario abstracto, pero su experiencia le hace ponerlo en duda:

"los ricos y los pobres evalúan de modo diferente las circunstancias de sus vidas y las oportunidades que se abren ante las personas como ellos, pero los dos grupos suscriben la imagen de su sociedad como sociedad abierta"
(301)

	ABSTRACTO	CONCRETO
C. CAPITALISTA	sociedad abierta	sociedad abierta
C. PROLETARIA	sociedad abierta	sociedad cerrada

Otro ejemplo lo constituyen las actitudes hacia la pobreza. Aquí también hay una fuerte ambivalencia abstracto-concreto. En lo concreto, hay sentimientos de compasión y simpatía por los pobres, pero se sigue legitimando la desigualdad porque las diferencias de renta incentivan a trabajar. Ello se traduce en una fuerte contradicción entre la explicación estructural de la pobreza y la justificación del mérito: explicación individual del éxito. La contradicción se da entre ese individuo como ser abstracto, y el individuo como ser concreto (el pobre, por ejemplo).

Para Swindler, estos fenómenos de ambivalencia no son ni hipocresía ni inconsistencia, sino separación entre los valores y la experiencia. Swidler está hablando de una forma de compartimentación o, como ella la llama, "disyunción". La explicación de la disyunción está en que los valores y la experiencia son dos esferas de experiencia o dos "dominios de acción" distintos.

"las barreras entre las evaluaciones que las personas hacen de su propia situación y las evaluaciones que hace de realidades sociales y económicas más amplias sugiere que las dos formas de pensar en realidad se refieren a dos tipos de cosas distintas. Las imágenes generales no son generalizaciones realizadas a partir de la media de las experiencias cotidianas. A pesar de su aparente referencia a los "hechos" de la experiencia ordinaria, esas imágenes vienen, y tienen sentido sobre, otro dominio de acción. Las personas puede defender esas imágenes ideales sin creer en sus corolarios concretos porque las dos visiones emergen de y sirven de base a diferentes tipos de actividad. Son dos tipos de experiencia sostienen perspectivas incompatibles"
(303).

El mito dominante es el voluntarismo, la mitología del éxito individual. La inconsistencia es posible por la relativa autonomía de la experiencia y los "mitos", los aspectos

simbólicos de las estrategias de acción. El mito puede mantenerse a pesar de su incongruencia con la experiencia porque no describe la realidad, sino canales para la acción social. Tiene una función pragmática y no denotativa. Esos mitos sagrados son

"ideologías que no se desarrollan a partir de lo que le ha pasado a la gente -sea ésto bueno o malo- sino a partir de las formas en las que la gente organiza sus propias pautas de acción, individuales y colectivas" (305)

La razón de la pervivencia de estos mitos está en su función de solidaridad social: son estrategias para la acción colectiva. Por ejemplo, en los Estados Unidos la mitología individualista hace que toda acción colectiva pase previamente por intentar reformar al individuo. A pesar de su pretendido antifuncionalismo, el argumento de Swindler en este aspecto es durkheimiano. Las mitologías sociales sirven para organizar efectivamente la acción, independientemente de que además puedan ayudar a los individuos a dar sentido a sus experiencias:

"las pautas culturales persisten porque organizan efectivamente las formas de acción colectiva, independientemente de si sirven a los individuos como descripciones palusibles de sus realidades cotidianas" (300).

Esa persistencia de las mitologías sociales hace inevitables las contradicciones con la experiencia, y, por ende, la inconsistencia.

Teoría crítica

Finalmente hay que hacer alusión a los argumentos que desde la teoría crítica ha enunciado Wolfe. Para este autor la ambivalencia no es una característica ínsita a las actitudes sociopolíticas sino una consecuencia del capitalismo tardío. Este ha acarreado la desmovilización política del ciudadano, es decir, la despolitización. Pero al mismo tiempo

"sin política no puede haber legitimidad: a fin de asegurar que la gente acepte el orden social existente es necesario fomentar algún tipo de politización" (320).

El capitalismo necesita la politización, pero al mismo tiempo esta es una amenaza. Por lo tanto el ciudadano vive una contradicción entre la politización y la despolitización. Esta afecta tanto a las actitudes como a la participación política.

Respecto a las actitudes Wolfe considera que los ciudadanos en el capitalismo tardío han desarrollado una "esquizofrenia política" -literalmente.

"Los mensajes duales lo acosan todo el tiempo y a fin de escoger su camino en medio de la confusión de símbolos que le rodea, el ciudadano del capitalismo tardío debe adaptarse a una vida política simultáneamente ambigua y contradictoria" (321)

Las culturas políticas contemporáneas son necesariamente

ambivalentes, y cuanto más desarrolladas, más ambivalentes serán:
"Las culturas cívicas más avanzadas son también las más esquizofrénicas" (327).

Wolfe considera que esta ambivalencia explica el ritualismo de la vida política en las democracias avanzadas. Dada la despoliticación, la legitimación -esto es, la politización- está en el procedimiento en sí. La política es puro ritual.

"La política llega a ser el medio a través del cual de desplaza a la política" (328).

La legitimación, vaciada de normas o principios, se convierte en pura aceptación pragmática. En el último capítulo de este apartado teórico veremos argumentos más generales sobre esta relación ambivalencia/fatalismo que no circunscriben su alcance al capitalismo tardío, sino que la consideran más general.

PROBLEMAS METODOLOGICOS EN EL ESTUDIO DE LA AMBIVALENCIA

Al hilo del descubrimiento o la puesta en evidencia de ambivalencias en las actitudes algunos autores han reflexionado sobre los problemas de medición que presenta este fenómeno para las técnicas standard, tanto cuantitativas como cualitativas. Ante esto, también se han propuesto fórmulas de medición alternativas.

Sin tantas pretensiones metodológicas, muchos investigadores a la hora de estudiar las tensiones y contradicciones en las actitudes sociopolíticas también han sugerido fórmulas alternativas de aproximación.

A estos tres niveles -problemas metodológicos de la ambivalencia, técnicas alternativas y prácticas en la investigación empírica- dedico por ese mismo orden este apartado.

Problemas de la medición convencional de actitudes y soluciones ad hoc a partir del escalamiento métrico convencional

La ambivalencia es un problema sustantivo, pero con inmediatas consecuencias metodológicas. Se ha dicho que muchos de los problemas de la medición de actitudes vía encuesta - inestabilidad, no fiabilidad, etc.- se deben a la ambivalencia.

"Claramente, si la mayoría de los grupos sociales tuvieran sistemas de valores y normas consistentes, los resultados de las encuestas no se verían tan afectados por hechos como el enunciado de las preguntas, etc." (Mann, p. 215).

Mann parece referirse sobre todo a los efectos del "marco de sentido" (framing) que crea cada cuestionario, el orden de las preguntas, etc.

En el extremo contrario tenemos a aquellos que sostienen que la ambivalencia es un subproducto de la medición de actitudes con un instrumento inadecuado: las encuestas. Estas pueden estar formuladas con diferentes framings, efectos de orden, etc. (Scholl) de forma que induzcan la inconsistencia del encuestado. Si las personas se pueden explayar en entrevistas de profundidad la ambivalencia desaparece. Según Dryzeck las actitudes políticas se forman con el debate público, y la encuesta no recrea artificialmente esas condiciones necesarias para la consistencia, de forma que

"no debemos considerar las actitudes aparentemente inconsistentes que revela el instrumento de la encuesta como un defecto de la persona, sino como un defecto del sistema del discurso en el que se envuelve a la persona" (Dryzeck, p. 715).

Acogiéndonos a la primera postura -la inconsistencia es sustantiva e independiente del instrumento- en general se ha acusado a la metodología convencional de no medir adecuadamente la ambivalencia. Ya más en concreto, en los diseñadores de mediciones convencionales de actitudes, tipo escalas Likert, encontramos referencias a la ambivalencia como problema de medición

"Hay una ambigüedad esencial todo o la mayor parte del tiempo, pero es una ambigüedad que hay que llegar a entender lo mejor posible si es que la sociedad aspira a poder utilizar de forma sensata unas estadísticas que están basadas en una vaguedad insoslayable" (Kruskal, citado por Levine, p. 15).

Merton, como ya hemos apuntado, criticaba el escalamiento convencional de las actitudes porque

"presupone que las personas realmente no suscriben juicios lógicamente contradictorios, cuando en realidad sí suelen hacerlo" (p. 259-260).

Ya más recientemente también Billig se suma a la crítica del escalamiento convencional, concretamente de las escalas tipo Likert, por el mismo motivo, por los presupuestos de consistencia que incorpora a la medición de actitudes:

"hay un presupuesto metodológico que ha afectado a la producción de las teorías de la ambivalencia, que es el presupuesto de las escalas de Likert (...) Estas presuponen implícitamente principios de las teorías de la consistencia al oponer las respuestas positivas a las negativas; se les pide a las personas que localicen su actitud en una escala o continuum simple, desde un "muy a favor" a un "muy en contra". Y así, las respuestas ambivalentes, que combinan aspectos positivos y negativos -a favor de los dos-, se hacen imposibles en una escala de Likert, pues es el moderado o el indeciso -no el ambivalente- quien elige que no está ni a favor ni en contra" (Billig, 1984: 211).

Billig defiende por ello explícitamente el recurso a metodologías cualitativas, en particular la entrevista en profundidad, porque

"al prestar especial atención a los detalles del lenguaje, puede ser más productiva en la investigación de microprocesos que los procedimientos estadísticos que han sido utilizados normalmente en los estudios de "reducción de la disonancia" (Billig, 1984:217) y también 1988.

Las metodologías cualitativas serían especialmente prácticas para el análisis hermenéutico de lo que Billig llamaba "dilemas implícitos" (1988: 23).

Sin embargo, otros metodólogos sostienen que no hay porque desechar la metodología cuantitativa tan pronto. Feldman/Zaller, frente a la entrevista en profundidad, defienden una metodología de encuesta en la que se combinen preguntas cerradas con preguntas abiertas. Las ventajas técnicas de esta estrategia serían, en primer lugar, frente a la encuesta convencional, que proporcionan más información de carácter discursivo; segundo, frente a la entrevista en profundidad, que esa información al obtenerse de muestras representativas, es generalizable -cosa que no sucede con las entrevistas; y, tercero, que, también comparada con la entrevista en profundidad, los controles estandarizados en la codificación reducen la arbitrariedad en la interpretación. Pero la principal razón de la complementación es sustantiva. En sus investigaciones Feldman/Zaller han demostrado que el

igualitarismo en los Estados Unidos salía sólo a la luz en las respuestas a preguntas cerradas, y nunca en las abiertas. La explicación estaría en que el igualitarismo al ser un valor secundario en Estados Unidos no está elaborado en términos discursivos en la misma medida en la que lo está el individualismo. Las personas que defiendan esos valores no serían capaces de elaborarlos, pues no hay una retórica pública al respecto. Sin embargo sí que son igualitaristas. El investigador nunca lo habría sabido si en su estrategia de investigación no hubiese combinado los dos tipos de preguntas.

Dentro de la misma metodología de la encuesta con preguntas cerradas hay formas de medir la ambivalencia. A partir de los presupuestos de la medición clásica -como el empleo de escalas numéricas, que veremos más tarde que no es asumido por otras medidas alternativas de la ambivalencia- han subrayado por contra la característica de la "ambivalencia como propiedad de las actitudes" a la hora de proponer formas de medición de las actitudes (Thompson/ Zanna/ Griffin, p. 363). El presupuesto ha sido normalmente que las actitudes son bidimensionales, es decir, que las personas asocian tanto sentimientos positivos como negativos a un mismo objeto.

De hecho se ha observado que las correlaciones entre escalas positivas y negativas de un mismo ítem están lejos de ser -1.00 (el supuesto de consistencia absoluta). En general se suelen obtener puntuaciones que oscilan entre el -.05 y el -.04, que disminuyen aún más, por ejemplo, cuanto mayor sea la distancia entre los dos ítems en un cuestionario. Incluso cuando se tienen en cuenta los errores de medición mediante modelos LISREL la correlación nunca llega a subir del -.06 (Thompson/ Zanna/ Griffin, p. 364). Esto implica que hay bi-dimensionalidad, y que no es redundante la evaluación separada en términos positivos y negativos.

Para que haya ambivalencia debe darse además la concurrencia de tres circunstancias. Las alternativas de respuesta en las dos dimensiones:

- deben tener implicaciones contradictorias entre sí
- deben tener la misma fuerza, esto es, el mismo nivel de convicción por parte del sujeto
- deben referirse a instancias en las que los objetivos sean igualmente deseables o alcanzables

El problema es medir la bidimensionalidad y la ambivalencia. Se han propuesto varias escalas de ambivalencia, cuyas puntuaciones concretas figuran en la tabla anexa. La construcción se realiza siempre a partir de la combinatoria de dos ítems de sentido opuesto, en la que se asignan distintas puntuaciones de ambivalencia a las distintas combinaciones de puntos de las dos escalas.

La primera de estas medidas es la de Kaplan (1972). Cuanto más extremos y similares sean los puntos negativos y positivos, mayor es la ambivalencia. En la fórmula que utiliza para asignar los puntos las combinaciones de dos ítems, a la suma de los componentes positivos y negativos le sustrae un índice de polarización resultante de la diferencia entre las respuestas positivas y las negativas. Griffin ha señalado el principal problema de esta medida. Manteniendo constante el componente más

débil, dos personas que difieran en la polarización de sus actitudes -la diferencia entre el componente más fuerte y el más débil- pueden obtener una misma puntuación en el índice de ambivalencia, lo cual parece contra-intuitivo.

Katz (1988), por contra, diferencia claramente la similaridad de la extremidad:

"manteniendo constante la similaridad, la ambivalencia será mayor en las personas que puntúan alto en las dos escalas que en las que puntúan bajo en las dos"

Por eso utilizará el producto, y no la suma, de las puntuaciones de las dos escalas. El producto está más influenciado que la suma por la extremidad y la similaridad. Por eso multiplicar es más consistente que sumar.

Jamieson (1991) en su fórmula recurre a la razón de la puntuación más baja por la más alta. Para ponderar por la intensidad del ítem y penalizar la indiferencia, el componente más bajo se eleva al cuadrado. Así, la ambivalencia es el cuadrado del componente más bajo partido por el componente alto.

Griffin (1995) para la propuesta de su índice parte del presupuesto de que para que haya ambivalencia:

- los dos componentes de la actitud deben tener una magnitud similar: a medida que aumenta la diferencia de magnitud de las dos componentes, la actitud se polariza;
- los dos componentes deben tener una intensidad cuando menos moderada: si la similaridad se mantiene constante, la ambivalencia es directamente proporcional a la intensidad.

La fórmula óptima debe reflejar directamente ambas condiciones. Por eso en la fórmula de Griffin la ambivalencia es la intensidad corregida por la disimilaridad. En su índice se suman los dos componentes. Así, si tenemos dos dimensiones opuestas medidas con escalas de 4 puntos, la medida de ambivalencia para cada combinación de puntos resulta de sumar:

- como medida de la similaridad, el resultado de restar a 4 la diferencia absoluta de los valores positivos y negativos
- como medida de intensidad, la media de los valores positivo y negativo.

La ambivalencia es pues:

$$(4 - IP-NI) + (P+N)/2$$

Medidas de ambivalencia: puntuaciones de distintas escalas de ambivalencia

ítem positivo	ítem negativo	KAPLAN	KATZ	JAMIESON	GRIFFIN
4	4	8	16	4.00	4.00
4	3	6	12	2.25	2.50
4	2	4	8	1.00	1.00
4	1	2	4	.25	-.50
3	3	6	9	3.00	3.00
3	2	4	6	1.33	1.50
3	1	2	3	.33	0

2	2	4	4	2.00	2.00
2	1	2	2	.50	.50
1	1	2	1	1.00	1.00

Fuente: Thompson/ Zanna/ Griffin, p. 371

La tabla anterior demuestra que hay parecidos y diferencias entre los cuatro índices de ambivalencia. En todos los casos se está de acuerdo en que la combinación 4/4 es más ambivalente que la 3/3, que a su vez sería más ambivalente que la 2/2, y así sucesivamente. Además en todos los casos la combinación 4/4 tiene un índice de ambivalencia mayor que 4/3, que a su vez es más ambivalente que 4/2, etc. Las discrepancias surgen al respecto de los casos en los que el componente más débil (en el ejemplo citado por Griffin et al., el componente negativo) se mantiene constante y el componente más fuerte (ahora el positivo) varía: por ejemplo, los casos 2/2 y 3/2 versus el 4/2. En estos casos:

- el índice de Kaplan no refleja la diferencia entre ellos en sus puntuaciones de ambivalencia
- con el índice de Katz se obtiene más ambivalencia, con mayores diferencias entre los componentes positivos y negativos
- con los índices de Jamieson y Griffin se obtienen valores menores de ambivalencia con mayores discrepancias entre lo positivo y lo negativo.

Por lo tanto, aunque se parecen en muchos aspectos, los índices de Jamieson y Griffin son los más distintos del de Katz, estando el de Kaplan entre los tres.

Por otra parte en los análisis realizados por Thompson/ Zanna/ Griffin también se ha estudiado cuál de las dimensiones de la ambivalencia tiene mayor peso en ésta: si es la similaridad, la intensidad o la interacción entre ambas.

"Los resultados de nuestro trabajo sugieren que la similaridad en la magnitud de los componentes positivos y negativos es más importante que la intensidad de los componentes. De todas formas la magnitud de la ambivalencia que se medía en la investigación era baja. En investigaciones sobre temas que causen mayor ambivalencia es de suponer que la intensidad generará mayor ambivalencia" (375).

Técnicas alternativas: 'fuzzy scaling' y 'rough sets'.

En la parte empírica del trabajo aplicaremos las escalas de ambivalencia -en concreto la de Griffin- a las actitudes ante el Estado de Bienestar y la desigualdad. Existen sin embargo otra serie de aproximaciones a la medición de la ambivalencia, y, aunque su aplicabilidad a la investigación social ha sido limitada, no podemos terminar este apartado teórico de la medición sin aludir a dos formas recientes. Ambas están diseñadas

para captar sendos aspectos de la ambivalencia.

Esta puede tomar la forma de vaguedad, cuando no se puede clasificar inequívocamente unos objetos en unas categorías, de forma que su pertenencia a una de ellas es más bien una cuestión de grado. El ejemplo más manido es el de la clasificación del gris en las categorías de "blanco" o "negro".

Por contra, otra fuente de ambivalencia puede originarse en la misma indefinición o imprecisión de las categorías, aunque se puedan establecer unos contronos precisos.

La teoría de los conjuntos borrosos se desarrolló para hacer frente al primer tipo de imprecisión; la teoría de los conjuntos "rough" aborda el segundo tipo.

a) *Fuzzy scaling*

La incertidumbre en la medición de actitudes tiene dos fuentes:

- la incertidumbre "externa", derivada de la relación causal estímulo-respuesta, asociada al método de recogida de datos (problema de la signación de magnitud)
- la incertidumbre "interna", dada por la relación inferencial entre las respuestas y las propiedades de la estructura interna a la que representa.

La lógica borrosa se presenta como una alternativa a la formalización de la vaguedad y la representación del conocimiento incierto desde la lógica clásica (Kruse/ Meyer). La teoría de conjuntos borrosos y de la vaguedad se introdujo en la psicología precisamente para el desentrañamiento de las inconsistencias observadas en los juicios humanos, sobre todo de aquellas dadas en dimensiones en las que no existen criterios únicos de cuantificación (Hesketh/ Pryor/ Hesketh). La lógica borrosa podría proporcionar una solución a los problemas metodológicos de la medición de actitudes al tomar en cuenta la imprecisión del pensamiento humano midiendo rangos de puntuaciones y transformándolas en una única puntuación.

El instrumento diseñado siguiendo estos fundamentos matemáticos de la teoría de conjuntos borrosos es la escala gráfica difusa (EGD).

Desarrollada para su utilización informática, con esta escala el sujeto tiene la posibilidad de indicar su respuesta mediante un punto a lo largo de una línea, pudiendo extender su respuesta a continuación, si así lo desea, tanto a la derecha como a la izquierda, definiendo así un intervalo de respuesta.

Un supuesto de la teoría de conjuntos borrosos es que la función borrosa de pertenencia toma su máximo valor (1) en el punto que escoge el sujeto sobre la línea, descendiendo uniformemente hasta un valor de 0 más allá de ambos extremos. Por medio de este supuesto la escala puede ser considerada una variable difusa, haciendo así posible el uso de operaciones de la teoría de conjuntos borrosos. Cada variable difusa así definida es posteriormente representada por el valor de su esperanza matemática.

El aspecto de mayor interés de la EGD en la medición de las actitudes es la amplitud del intervalo de respuesta, que se define como la distancia entre los puntos extremos de tal

intervalo, y que es la medida de la incertidumbre en las estimaciones. Esto es lo que lleva a la posibilidad de utilizar esta variable como índice indirecto del nivel de confianza o seguridad de los sujetos en sus respuestas, así como del grado de ambivalencia de un determinado ítem.

La EGD permite asimetrías y soluciona el problema de tener que decidir arbitrariamente los valores más representativos en el rango de respuestas, ya que no exige decisiones previas por parte del investigador.

Los resultados que se han obtenido al comparar esta forma de medición de las actitudes con otras escalas clásicas han demostrado las buenas propiedades psicométricas de la EGD tanto en su fiabilidad como en su validez, aparte de las ventajas que demuestran para la medición de la incertidumbre y la ambigüedad en los juicios humanos.

A este respecto KLOPPER/ MADDEN proponen la EGD como medida más apropiada para entender los motivos que llevan a los sujetos a escoger la alternativa media de respuesta (el punto neutro) en sus respuestas. Según estos autores la ambivalencia es uno de ellos, el fundamental, y la EGD el instrumento ideal de medida.

Esta medida de la ambivalencia presenta la ventaja de ofrecer una medición indirecta, frente a los sistemas clásicos en los que se pide a los sujetos que evalúen mediante escalas normalmente categóricas el grado de confianza y seguridad que tienen en sus respuestas. Según sus defensores, otra ventaja es que permite discernir la neutralidad valorativa, la indiferencia o la ambivalencia como factores causantes de las puntuaciones que oscilan alrededor del punto medio en la escala de respuestas.

b) Rough sets

Presento quintaesenciados los argumentos de Pawlak (1982 y 1991), el acuñador pionero de esta metodología.

Consideremos U el universo del discurso. Podemos partir U de diversas formas. Una base de conocimiento $K=(U,R)$ está formada por U y por una familia R de particiones o relaciones de equivalencia sobre U . Si P es un conjunto no vacío perteneciente a R , la intersección de todas las particiones o relaciones de equivalencia en P es una relación de indiscernibilidad sobre P . Pawlak denota esa intersección como $IND(P)$, llamándola "conocimiento básico P " sobre U en base de conocimiento K . Representa todo lo que se puede decir sobre los elementos de U cuando sólo conocemos P . Esto significa que no podemos clasificar los miembros de U más que como uno de los elementos de $IND(P)$. Si, por ejemplo, U está formado por objetos y por $P=\{R_1, R_2\}$, en el que R_1 divide los objetos de U en dos clases, ligero y pesado, y R_2 en las clases blanco y negro, todo lo que podemos decir de cualquier elemento de U es que pertenece a una de esas cuatro clases resultantes de estas relaciones de equivalencia.

Pawlak llama a las clases de equivalencia de $IND(P)$ las categorías básicas de conocimiento P . Si Q pertenece a R , es decir, si Q es una relación de equivalencia sobre U , sus clases de equivalencia son conceptos Q elementales de conocimiento R .

Consideremos ahora un subconjunto X de U y una relación de equivalencia R . X es R -definible o R -exacto si es la unión de

algunas categorías básicas R . De lo contrario es R -rough.

Incluso de los conjuntos rough se puede dar una definición aproximada si a cada subconjunto X de U , y a cada relación de equivalencia R en R :

fórmulas (1) y (2)

La primera es la aproximación inferior de X , y la segunda la aproximación superior. Obviamente la aproximación inferior indica qué clases de la relación de equivalencia R son subconjuntos de X , de forma que todos sus elementos son también elementos de X . Por contra, la aproximación superior señala las clases de R que tienen al menos un elemento en común con X . O de otra forma: la aproximación inferior de X consiste en esos subconjuntos que también son necesariamente subconjuntos de X , mientras que la aproximación superior consiste en los subconjuntos que contienen algunos elementos de X .

A continuación Pawlak define los conceptos clave de "núcleo" y de "reducto". Ambos hacen relación a la reducción de conocimiento, esto es, a la idea de expresar un conocimiento dado en la forma más eficiente posible. Consideremos de nuevo una familia de relaciones de equivalencia R y uno de sus elementos, denotado R . R es indispensable en R si

$$\text{IND}(R) = \text{IND}(R - \{R\}).$$

Si no se da esa igualdad, R es indispensable. Si todo R en R es indispensable, se llama a R independiente.

Consideremos ahora una familia de relaciones de equivalencia P y su subfamilia Q . Si Q es independiente, y, más aún,

$$\text{IND}(Q) = \text{IND}(P)$$

entonces Q es un reducto de P . No tiene porqué haber un solo reducto necesariamente.

El núcleo de P , en cambio, es el conjunto de todas las relaciones indispensables en P . El núcleo de P está constituido por la intersección de todos los reducidos de P .

En la reducción del conocimiento se le puede dar la siguiente interpretación a los conceptos de núcleo y de reducto. El núcleo está formado por todas las clasificaciones esenciales para el conocimiento. En la reducción del conocimiento no se puede eliminar ninguna relación del núcleo sin distorsionar con ello el conocimiento. Por contra, un reducto es un conjunto de relaciones que es suficiente para caracterizar el conocimiento sin perder nada esencial.

Fedrizzi/Kacprzyk/Nurmi han aplicado esta aproximación a la clasificación de funciones de elección social -fórmulas teóricas de agregación de preferencias-, en las que hay muchas formulaciones y criterios de evaluación distintos, obteniendo

resultados clarificadores. Nada parece impedir su utilización en el análisis de las funciones de preferencias de las personas en general respecto a la igualdad o el Estado de Bienestar.

Medición y análisis de la ambivalencia via encuesta

Vamos a considerar aquí las prácticas que se han seguido más comunmente en el estudio de la ambivalencia.

Una forma sencilla y muy utilizada para medir la consistencia es el coeficiente de correlación entre items. En esta misma línea también se recurre a la proporción de varianza explicada por el primer componente principal en un análisis factorial, que equivale a la razón del primer autovalor por el número de variables (Jagodzinski). Una vez elaborada una escala con distintos items de opinión, también se ha recurrido a la desviación standard del índice (Barton/ Parsons).

Ya vimos que Kriesi y otros autores establecían una clara diferencia en la ambivalencia entre integración y fragmentación. Esto se traduce en medidas específicas para cada fenómeno.

Para Kriesi las medidas utilizadas normalmente, como la desviación respecto a la media (Barton/ Parsons) son medidas de fragmentación únicamente. Alguien que tenga ideas muy claras sobre un sólo aspecto tendrá una desviación standard muy alta. En el extremo contrario, alguien indiferente tendrá desviación baja. El primero es un falso inconsistente, el segundo un falso consistente. Por lo tanto, para medir la ambivalencia teniendo en cuenta también la integración, y no sólo la fragmentación, Kriesi propone las siguientes pautas:

- recurrir a distintas escalas que resuman varias dimensiones ("medidas separadas para dimensiones distintas");
- dado que hay fragmentación, las discrepancias en puntos selectivos y menores deben contribuir con un peso similar al dado a las consistencias
- para atender a la inconsistencia, el tamaño de las escalas debería ser proporcional al número y a la intensidad de las discrepancias propias de cada dimensión que van en el mismo sentido; por contra, las discrepancias de distinto signo asociadas a una misma dimensión deberán reducir ese tamaño.

En el parecer de Kriesi habría dos medidas que cumplirían estos requisitos:

- el valor medio de las intensidades con respecto a todos los items asociados a una dimensión específica
- la puntuación factorial de un individuo en una dimensión dada del espacio ideológico, ya que esa puntuación no es sino la media ponderada de las intensidades standarizadas asociadas a una dimensión.

Desde una fundamentación teórica en su modelo RAS, que ya comentamos en un apartado anterior del trabajo, Feldman/ Zaller han sugerido y utilizado las siguientes formas de medir la ambivalencia:

- el recuento de enunciados en contradicción: contar el número de respuestas a preguntas emparejadas por la contradicción de sus temas. Si una persona en una entrevista abierta hace dos comentarios a favor de mayor gasto público y dos a favor del recorte de los servicios públicos, su puntuación en esta medida de ambivalencia sería 2. Si hace tres o más comentarios en un sentido y sólo dos en el otro, el índice seguirá siendo 2 porque el número de parejas de enunciados sigue siendo 2. Cualquier puntuación por encima de 0 indicará que la persona siente algún tipo de conflicto interno
- las expresiones espontáneas de ambivalencia: el recuento del número de veces que las personas verbalizan su ambivalencia expresando la dificultad que tienen para decidirse por una de las opciones
- el recuento por parte de los entrevistadores de comentarios de los entrevistados en los que se recogen las dos caras de un problema, en forma de enunciados del tipo "aunque pienso X, sin embargo tampoco estoy en contra de Y"; por ejemplo, "aunque las personas deben valerse por sí mismas, el gobierno debe ayudarlas si es necesario"
- un índice sintético de los anteriores, sumando sus puntuaciones.
- un índice ponderado de ambivalencia: Zaller empieza por clasificar las respuestas de los entrevistados en consistentes o inconsistentes con su ideología, medida previamente. El índice se construye después como

respuestas consistentes

respuestas consistentes + respuestas inconsistentes

Esta medida de consistencia, que toma valores entre 0 y 1, da idea del porcentaje de respuestas que son consistentes con la ideología subyacente del entrevistado. En su estudio sobre la ambivalencia ante el Estado de Bienestar el porcentaje de personas ambivalentes que capturan Fledman/ Zaller con estas medidas oscila entre el 40 y el 50 %.

Como hemos visto Brehm/ Alvarez proponen un criterio más restrictivo de ambivalencia, y por eso van a criticar estas medidas. No cabe duda de que éstas miden efectivamente la existencia o no de juicios contrapuestos, pero no sabemos si en el fondo están midiendo además muchas formas de ambigüedad distinta de lo que es propiamente un conflicto de valores. Y es que hay muchos motivos por los que un encuestado puede pronunciarse sobre un tema dando juicios opuestos; por ejemplo:

- por un efecto de la situación de encuesta, o por deseabilidad social, los entrevistados, aparte de su opinión, pueden dar la que consideran que es la que deberían dar (por la que creen que puede parecer mejor al entrevistador o, en general, a todo el mundo);
- por inseguridad o incertidumbre: una persona puede tener alguna información de que hay varios aspectos de un tema,

y sin embargo no es capaz de decidirse por ninguna

- por ambigüedad de las preguntas: muchas veces se responde contradictoriamente porque no se ha entendido que dos cuestiones sean opuestas seguramente en parte porque su formulación no establecía esa oposición claramente
- por ostentación del entrevistado: especialmente entre personas de cierto nivel educativo, el encuestado aunque no defienda las dos opiniones a la vez, puede querer dejar constancia de que conoce los términos del conflicto y enunciar la antinomia;

A Brehm/ Alvarez le interesa estudiar la ambivalencia exclusivamente como conflicto de valores, y la operacionalizarán como varianza individual de las actitudes. La idea de varianza del encuestado es distinta de la de varianza del muestreo. En lugar de conceptualizar la varianza como abanico de respuestas que encontramos en la población, Brehm/Alvarez presuponen que también cada encuestado tiene una varianza de actitudes.

"La varianza del encuestado puede tener aspecto de error de medición, o error de selección del encuestado, pero no está causada por la inadecuación del instrumento de medida o del encuestado, sino por la dificultad de elección para el encuestado" (p. 1061).

Quienes tengan un conflicto de valores aparecerán en los modelos con errores de varianza mayores.

Como se sabe el problema de la varianza en una regresión múltiple se traduce en heteroesquedasticidad. Brehm/ Alvarez medirán la ambivalencia a través de modelos de regresión de "heteroesquedasticidad multiplicativa". La diferencia entre estos y los modelos convencionales de regresión radica en que los primeros incluyen explícitamente una modelización de la varianza esperada.

En el paradigma de las no-actitudes muchas veces se ha tomado el no sabe/no contesta como indicador blando de inconsistencia y ambivalencia en encuestas de valores. Coombs/ Coombs previenen contra esta práctica, advirtiéndonos que el NS/NC puede tener varios significados:

- 1) falta de información sobre el tema
- 2) falta de interés por la cuestión
- 3) ocultación de la opinión, cuando se trata de preguntas muy comprometedoras
- 4) problemas de comprensión de la pregunta
- 5) problemas en las escalas utilizadas, que hagan difícil al encuestado elegir una de las alternativas
- 6) ambigüedades en la formulación de los items
- 7) hay diferencias culturales entre los países a la hora de admitir u ocultar que no se sabe sobre un tema o que no se tiene formada una opinión sobre él.

La ambivalencia, que

"el item pueda ser multidimensional e inducir a conflicto entre valores",

es una causa entre muchas de rechazo a dar una respuesta.

Coombs/ Coombs en su trabajo se limitan a proponer técnicas para poder distinguir cuándo hay el NS/NC se debe a problemas en las

escalas (quinta posibilidad) o a ambigüedad en los items (sexta posibilidad).

Schuman/Presser han estudiado más en detalle el patrón de respuesta del NS/NC comparando preguntas standard y preguntas "filtradas". En las primeras la alternativa del NS/NC no se ofrece *expressis verbis*, pero es posible; en las segundas sí se ofrece como una respuesta más. El experimento de Schuman/Presser revela varios aspectos del NS/NC:

Para empezar parece ser que con la forma filtrada el porcentaje de NS/NC aumenta en hasta en un 25 % en comparación con la fórmula standard. El componente de no-actitudes y de inconsistencia que arroja la forma filtrada - el porcentaje de gente que de otra forma respondería a la pregunta - puede llegar a ser considerable.

Por otro lado, no hay que presuponer, como se hace en la hipótesis de las no-actitudes, que ese 25 % de respuestas es puramente arbitrario. Muchas veces aunque haya incertidumbre se responde siguiendo principios próximos a los que se verbalizan en las preguntas. Esto significa que hay no-actitudes en el sentido en que las respuestas no están relacionadas directamente con el objeto, pero no en el sentido de que no sean sólidas. Desde el momento en que se basan en otras de otras esferas, son tan actitudes -tan consistentes o inconsistentes- como esta últimas.

Hay una relación directa entre la educación y la elección del NS/NC. Esto significa que las personas con más estudios reconocen las preguntas más difíciles y son capaces de reconocer su ignorancia o ambivalencia ante éstas con más facilidad que las personas con menos estudios.

Gilljam/Granberg apuntan al mismo problema de la medición vía NS/NC. Cuando ésta alternativa se ofrece explícitamente a través de preguntas filtradas algunas personas pueden elegir esta opción, aunque no lo harían si no se les ofreciera. Son lo que llaman "falsos negativos", personas que tienen actitudes, pero no quieren expresarlas. Puede ser precisamente el caso de alguien no ambivalente, sino todo lo contrario: alguien con una actitud extrema, que no quiere expresarla públicamente. También puede reflejar incertidumbre: falta de seguridad.

Brody en su reanálisis de los datos de Converse obtiene distintos grados de cristalización de las actitudes, formando una gama de colores -Brody utiliza la metáfora de la paleta de colores- la mayor parte de los cuales no pertenecen ni al negro de las no-actitudes inestables e inconsistentes ni al blanco de las actitudes estables y consistentes.

Alineándose también con los críticos de la hipótesis de las no-actitudes, ha afirmado que ésta es errónea porque mucha de la inconsistencia que se atribuye a la existencia de no-actitudes se debe a la ambigüedad o vaguedad en la formulación de los items del cuestionario.

Ambos fenómenos llevan a Brody a formular la idea de que hay un espacio intermedio entre el "blanco" y el "negro". Las actitudes normalmente habitan un nimbo gris, que tiene un patrón tan estable como el blanco, y que hace que la ambigüedad en las preguntas trastoque los resultados de las encuestas.

Por lo tanto, aunque hay cierto grado de no-actitudes, estas tienen muchas veces un patrón tan consistente y estable como las

actitudes. Las respuestas pueden ser cambiantes, sin por ello tener que obedecer al azar. En lugar de atribuir las inconsistencias a respuestas arbitrarias, consecuencias de no actitudes, se pueden relacionar con la capacidad de las personas para elaborar distintas conclusiones -y, con ello, cambiar de opinión - en función del contexto.

Green/Citrin previenen también contra una "falsa ambivalencia" con origen en el artefacto de medida, que incorpora un error no aleatorio que sesga a favor de la inconsistencia. Esto ocurre con la presentación de los items en baterías de preguntas con formulación análoga y escalas equilibradas ("response sets"). Tienen la ventaja de que hacen más dinámica la entrevista, pero anclan las respuestas en la pregunta de referencia inicial. Las correlaciones negativas muy bajas, o incluso positivas, entre items de significados opuestos que se encuentran cuando se utiliza este formato no se deberían a una inconsistencia real en las actitudes, sino a que el sesgo en este tipo de baterías opera de forma que se inflan las correlaciones entre los items.

Green/Citrin proponen maneras de distinguir la inconsistencia falsa de la auténtica.

La primera es la medición de factores a través de modelos LISREL que permiten que los modelos estadísticos de las relaciones entre los items sean ajustados por los errores sistemáticos descritos. El análisis factorial convencional no lo hace, con lo cual se difumina la consistencia o la inconsistencia de las actitudes. Los que utilicen esta técnica nunca sabrán si las correlaciones que encuentren entre items de actitud son sustantivas o se deben al uso de indicadores poco fiables plagados de errores sistemáticos.

La segunda alternativa es la utilización de un formato multi-rasgo y multi-método, variando el enunciado y el formato de presentación de las preguntas. Por lo menos, así el error no será homogéneo.

Jagodzinski/Kühnel/Schmidt han estudiado la consistencia en estudios de panel de actitudes. La consistencia aumenta considerablemente en olas sucesivas, especialmente hasta la tercera. Luego parece producirse algo así como rendimientos decrecientes. Este aumento de la consistencia es lo que se ha bautizado como "efecto socrático". Este se produce en varios niveles:

- consistencia intra-temporal: dentro de la encuesta de cada vuelta las correlaciones entre items relacionados sustantivamente son más bajas en la primera vuelta que en vueltas sucesivas
- consistencia inter-temporal: las mediciones repetidas de un mismo item tienen correlaciones más bajas en la primera y segunda vuelta que en vueltas sucesivas.

Aparte de la consistencia inter- e intra- entre items manifiestos los autores mencionados también analizan la magnitud de ambas formas de consistencia para factores o variables latentes generadas a partir de los items explícitos.

Son varias las explicaciones que se han dado del efecto socrático:

- los items se pueden hacer más visibles o recibir más

atención en el proceso mismo de medición; después de la primera vuelta los encuestados pueden seguir procesando cognitivamente algún ítem sopesando su importancia y sus consecuencias para otras dimensiones (otros ítems aparentemente inconexos), y esto hará que aumente la consistencia

- los encuestados se pueden familiarizar con las preguntas, y esto hace que comprendan mejor su significado y sus consecuencias para otras dimensiones (correlaciones con otros ítems aparentemente inconexos); el proceso afectaría a las primeras vueltas, pues en las siguientes hay "rendimientos decrecientes": el interés puede disminuir, y con ello el procesamiento de la información de los ítems es menor

Como se ve, el efecto socrático, especialmente en paneles sin muchas vueltas, afecta sobre todo a la consistencia intra-temporal. La medición estadística es la disminución de la varianza del error.

CONCLUSIONES

Concluyo esta parte introductoria sobre la ambivalencia y la inconsistencia entresacando algunas ideas importantes para el desarrollo de resto del trabajo.

1. La inconsistencia es tan "normal" como la consistencia, o, mejor, suele ser más habitual que la consistencia, por lo que la búsqueda de la consistencia no puede ser un axioma apriori.
 - 1.1. Hay que distinguir claramente el problema del consenso/ disenso del de la consistencia/ inconsistencia.
 - 1.2. Al estudiar la inconsistencia hay que considerar tanto el nivel micro (dilemas psicológicos) como el macro (ambivalencia en el sistema de valores).
 - 1.3. Las contradicciones en el sistema de valores se presentan en forma de dualismos recalcitrantes; ej.: libertad vs. igualdad, equidad vs. necesidad.
 - 1.4. La inconsistencia "inconsciente" es factible dada la ambigüedad de lenguaje -en especial su pragmática contextual- y la flexibilidad de las normas sociales -el recurso a las excepciones.
- 2.1. En cuanto a la forma de la ambivalencia hay dos manifestaciones fundamentales de inconsistencia:
 - compartimentación (equilibrio cognitivo pero sin consistencia)
 - contextualización (consistencia local o puntual pero sin equilibrio)
- 2.2. La ambivalencia en las actitudes es una función lineal de la intensidad, o magnitud de la adhesión al valor, y la similaridad entre los valores
 - 2.2.1. Psicológicamente habría dos condiciones necesarias y suficientes para la ambivalencia: los valores en conflicto deben tener similar magnitud y despertar cierto nivel de adhesión (mínimo: moderado).
 - 2.2.1. De los dos componentes, la similaridad parece pesar más que la intensidad
3. En el análisis de la ambivalencia hay que tener en cuenta dos aspectos de las relaciones entre los objetos componentes de las actitudes:

- diferenciación
- integración

- 3.1. No hay resultados definitivos sobre el grado de concentración de la ambivalencia en las distintas esferas de opiniones:
 - 3.1.1 Para algunos la fragmentación hace que haya más ambivalencia en unas esferas que en otras
 - 3.1.2 Para otros hay un efecto de bola de nieve, de forma que si un individuo es ambivalente en una esfera diferenciada también lo será respecto a otras
4. Habría varias formas fundamentales de inconsistencia y ambivalencia según su objeto:
 - abstracto-concreto
 - fines-medios
 - micro-macro
 - reglas-excepciones
5. Los fundamentos y factores modeladores de la inconsistencia son tanto motivacionales y simbólicos como cognitivos.
 - 5.1. No parece haber un efecto indiscutible de la educación sobre la inconsistencia en las actitudes sociopolíticas: los resultados dependen del énfasis que se ponga en la diferenciación -efecto positivo- o en la integración -efecto negativo.
 - 5.2. Hay un efecto de la ideología política, que varía según sean los valores dominantes en cada sociedad: siempre encontraremos más ambivalencia en la ideología que suscriba valores opuestos a los dominantes
 - 5.3. Aparte del efecto de las variables estructurales, la ambivalencia varía también según el objeto o estímulo de la actitud (efecto diferenciación).
 - 5.4. La inconsistencia obedece en gran medida a la compartimentación simbólica, pero también está modelada por el nivel de abstracción del objeto tematizado.
 - 5.5. Además de variables sociodemográficas (nivel de estudios), las instituciones políticas también modulan la ambivalencia, bien desde sus propios elementos simbólicos (rituales), bien desde sus aspectos más materiales (competencia interpartidista).
 - 5.6. El modelo defendido en el trabajo (ver figura 8) es la hipótesis de la doble construcción social de la

ambivalencia, una variante del modelo de Billig. Distintos factores económicos, sociales y políticos determinan que las normas y valores operantes en una sociedad entren en mayor o menor conflicto (1ª construcción). Así en cada contexto particular -sea la vida cotidiana o la respuesta a una encuesta- las personas pueden movilizar distintos vocabularios de motivos relevantes en la interpretación de esa situación. Pero para ello pueden reaccionarán a diferentes "marcos" (framings) del lenguaje. Según la diferenciación y la integración de elementos de que sean capaces las personas en función de distintas variables -el mismo framing, su nivel educativo, etc.-, habrá mayor o menor ambivalencia en las actitudes (2ª construcción).

2ª PARTE:

**AMBIVALENCIA, IGUALITARISMO
Y LEGITIMACION DEL ESTADO DE
BIENESTAR**

APROXIMACIONES TEORICAS A LA AMBIVALENCIA DE LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR

"Las ideologías de las sociedades modernas son una mezcla compleja de temas contradictorios, tanto meritocráticos como igualitarios, tanto individualistas como colectivistas; esta ambivalencia es intínseca a la estructura de la vida moderna"

A. Wilensky

Antes de considerar las "ambivalencias empíricas", esto es las inconsistencias y disonancias que encontramos en las actitudes de los ciudadanos en general, voy a hacer un somero recorrido por las "ambivalencias teóricas", esto es, aquellas contradicciones avistadas por distintos autores en la igualdad y el Estado de Bienestar.

El interés de esta labor está en trazar un mapa de la ambivalencia que recoja -al menos en parte- su casuística, tal como la han cartografiado los teóricos, y ver, después, por cuáles de estos caminos han transitado las actitudes de la gente corriente -las ambivalencias empíricas.

Hemos visto en la primera parte que un modelo plausible de explicación de la inconsistencia en las actitudes es el de la determinación social de la ambivalencia. Las contradicciones "están" en la cultura y los valores, y las personas no hacen más que reflejar y elaborar esas contradicciones. Podríamos decir que los teóricos son especialistas en buscar y avistar -unos con mayor habilidad que otros- distinciones y clasificaciones de ese universo cultural de contradicciones. Las ambivalencias teóricas y las empíricas sin embargo no tienen por qué ser imágenes especulares. Como diría Pareto, las personas normales tienen cosas más importantes que hacer que dedicarse a resolver contradicciones, aunque sean conscientes de ellas.

Ya he cuestionado en la parte inicial la idea de la ingenuidad ideológica del "ciudadano de a pie". En muchos casos en la teoría la ambivalencia no se plantea explícitamente, sino que está latente, produciendo contradicciones dentro de la misma teoría. Contrastando la ambivalencia teórica y la empírica debiera quedar aún más claro que la ambivalencia no hace distinguos -¿un poder igualatorio de la ambivalencia ante la igualdad?.

Dado que el objetivo del trabajo es estudiar las ambivalencias empíricas, el recorrido que voy a hacer por la ambivalencia en la teoría no va a ser exhaustivo ni en lo cuantitativo ni en lo cualitativo. Menciono sólo algunos de los argumentos que considero más interesantes y con mayores repercusiones empíricas a priori.

APROXIMACIONES TEORICAS A LA AMBIVALENCIA DE LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR: IGUALDAD Y JUSTICIA DISTRIBUTIVA

"¿ Es la igualdad el nombre de un programa coherente o es el nombre de un sistema de demandas mutuamente antagónicas presentadas a la sociedad y el Estado?. La igualdad: ¿es el plano de una gran catedral, cuyos muros y contrafuertes encajan entre sí en una estructura progresivamente más compleja y estable, ocupando cada uno el lugar que le corresponde, de forma que hay un todo consistente en partes interrelacionadas; o es, por el contrario, el esbozo de una estructura contradictoria -la iglesia de un bufón-, algunos de cuyos muros y contrafuertes pueden elevarse hasta el cielo sólo a costa de que otros se desplomen?" (Rae, 1981: 2).

Introducción

La igualdad es una idea multidimensional y, por esto mismo, contradictoria. Este argumento, si bien ya está latente o esbozado en autores anteriores, ha recibido su carta de naturaleza de Rae et al. En su crítica de la intuición de Tocqueville de que la igualdad sigue un avance universal, permanente e ineluctable en la vida social, Rae et al. puntualizan -entre otros- dos hechos fundamentales.

En primer lugar, la igualdad es contradictoria por su multivocidad y los diferentes niveles de abstracción que ampara.

"Debemos pensar en la igualdad como una serie de fuerzas en conflicto, relacionadas en lo abstracto, pero contradictorias entre sí en la práctica (...) Las nociones específicas de igualdad se desgajan de la idea general de igualdad, y entran en conflicto entre sí" (Rae, 1981: 2).

¿Por qué estas contradicciones tan reaclitrantes en el seno de la igualdad? Por que vivimos en sociedades complejas, en las que circulan multitud de bienes a través de un sinfín de mecanismos distributivos. La lucha contra las desigualdades generadas en un ámbito va a generar desigualdades en otro. Pero además sucede que

"la desigualdad misma coadyuba a promover la incompatibilidad de las igualdades" (Rae, 1981: 140).

Esta contradictoriedad es la que, en segundo lugar, impide ese avance lineal de la igualdad, que por otra parte forma parte del desideratum de la mayor parte de las personas. ¿Por qué no hay más igualdad, cuando todo el mundo la está deseando? Rae et al contestan que no es por que se trate de un deseo hipócrita o de simple e ingenua buena fe. Lo que sucede es que aunque tratamos de eliminarla la desigualdades persiste, por las contradicciones que existen entre ellas. Al crear igualdad en un aspecto, amplificamos la desigualdad en otro.

"Debido a los antagonismos entre unas y otras formas de

igualdad, siempre va a haber algunas desigualdades. En toda sociedad estructuralmente compleja, siempre tendrá que haber elecciones entre igualdades, y por lo tanto renuncia a ciertas igualdades" (Rae, 1981: 144).

En un apartado de este capítulo detallaremos las oposiciones internas a la idea de igualdad que han puesto de manifiesto Rae y sus colegas. Aparte del análisis de Rae, en este capítulo del trabajo voy a recoger aquellos desarrollos que desde distintos enfoques también han caído en la cuenta de las contradicciones y la ambivalencia que rodea la noción de igualdad.

Creo que en la actualidad habría al menos dos formas fundamentales de entender la ambivalencia en la idea de la igualdad, que se podrían encuadrar bajo las dos etiquetas que presentábamos en la parte anterior del trabajo: la compartimentación y la contextualización.

La primera es suponer que hay una multitud de esferas normativas y que cada una tiene un principio normativo que la rige. Esta es la hipótesis de la "igualdad compleja" de Walzer. Es una forma radical de hipótesis de la ambivalencia como *compartimentación*.

La segunda se basa en el supuesto de que hay varios principios normativos que se aplican en todas las esferas de la vida social, pudiendo entrar en conflicto doquiera que, por diversas circunstancias, no esté claro cuál es la norma que compete aplicar. Tal es la visión de distintos autores que se ha convenido en encuadrar bajo la rúbrica de la "split-consciousness hypothesis". Es una forma de hipótesis de la ambivalencia como *contextualización*.

Frente a estos desarrollos más preocupados por la conceptualización de la ambivalencia de la igualdad y la justicia en sí mismas, tenemos los de los clásicos, que centraron su atención en las consecuencias perversas, y, por lo tanto, en la ambivalencia, generadas en el orden social (Durkheim) o político (Tocqueville), o en el cambio social (Marx). Insisto una vez más: no procedía hacer aquí una exégesis exhaustiva de los clásicos. Me he limitado sólo a esbozar de la forma más sucinta posible los argumentos por los que pienso que discurren las aproximaciones respectivas a la ambivalencia de la igualdad.

Durkheim

La obra de Durkheim presenta varios argumentos en los que se tematiza implícita o explícitamente la ambivalencia de la igualdad y la justicia distributiva.

En *La división del trabajo social* Durkheim alude varias veces al hecho de que la igualdad se ha convertido en la religión de las sociedades modernas:

"la tarea de las sociedades más avanzadas es la obra de la justicia. Así como los antiguos necesitaban sobre todo una fe para vivir, nosotros ahora necesitamos la justicia" (p. 338).

Durkheim insistirá unas veces en el carácter cohesionador e integrador de la religión de la igualdad: sin justicia ninguna sociedad tendría moderna tendrá estabilidad, pues sólo la justicia puede contrarrestar la anomia que acompaña a la moderna división del trabajo (Wegener, p. 3). Otras veces, por contra, insistirá en el conflicto potencial que encierra (Schoenfeld). Según Durkheim el ideal de justicia oscila entre el de la igualdad y el de la caridad. Durkheim asocia la primera a la solidaridad orgánica, y la segunda a la solidaridad mecánica. La primera es más integradora que la segunda. Pero dentro de la justicia Durkheim entrevé una tensión:

- por un lado la justicia debe aliviar el sufrimiento que produce en la gente la no-recompensa del esfuerzo realizado, algo que no puede lograr la caridad
- por otro lado la justicia estimula el individualismo, y, en último término, la anomia

Por lo tanto

"lo que se necesita si queremos que reine el orden social es que la masa de los hombres esté contenta con su lote. Pero lo que se necesita para que estén contentos no es que tengan más o menos, sino que estén convencidos de que no tienen derecho a más. Se necesita un poder moral que grite <<no deber ir más lejos>> respecto a los deseos individuales- y esto es la justicia" (200)..

En esta cita la justicia debe servir al orden social, antes que a los derechos individuales. Shoenfield nos recuerda que esta idea es similar a la defendida sobre la anomia en el *El Suicidio*, donde se dice que la sociedad debe establecer el punto más allá del cual no deben ir las pasiones. La función de los sentimientos de justicia es constreñir el comportamiento de las personas. Como quiera que la sociedad no puede controlar todas las pasiones coercitivamente, ¿qué mejor que una limitación que las propias personas consideren justa?.

La ambivalencia parece estar pues en la conceptualización de la justicia como derecho individual o como derecho de la comunidad. Esta ambivalencia se reproduce también en la preferencia por distintos principios de justicia distributiva. Durkheim en varios momentos usa y defiende dos conceptos distintos de justicia e igualdad:

- igualdad como igualdad de resultados, y principio de igualdad de trato
- igualdad como igualdad de oportunidades, y principio de proporcionalidad

Por un lado Durkheim rechazaba la idea liberal de la auto-propiedad. Las capacidades humanas -el talento- son un bien colectivo: el producto de un esfuerzo colectivo para la educación, y el desarrollo de una persona. Por lo tanto, los frutos de ese talento, como la riqueza, no son del individuo, sino de la colectividad, y deber distribuirse igualitariamente. Esto implica defender la igualdad, y no la equidad.

Por otro lado, Durkheim normativamente también se alineaba con el principio de proporcionalidad, una noción asociada a la idea de contrato, en la que hay un intercambio justo de valor,

y que está más próxima a la equidad que a la necesidad.

Pero, como subraya S.J. Green, Durkheim era ambivalente ante la disyuntiva igualdad de oportunidades-igualdad de resultados:

"Uno no puede considerar poco importantes las desigualdades de valor y, al mismo tiempo, estimularlas mediante recompensas. No creo que sea necesario optar por una de estas dos formas y sacrificar la una a la otra. Cada una tiene su sitio en la realidad moral" (Durkheim, 72).

Esta ambivalencia de la igualdad resultante del choque individuo-sociedad volverá a ser patente en el comunitarismo, al que pasaremos revista en el apartado de la ambivalencia "comunidad-igualdad".

Tocqueville

Tocqueville ve en la tendencia a la igualación de las condiciones una característica central de las sociedades modernas. La igualación lo es en tanto de las costumbres y usos como de las condiciones materiales. Pero de la igualdad material resultante emergen dos tipos de sentimientos contradictorios: por un lado, el acceso de todos a la propiedad acendrada el sentimiento de independencia de los individuos, que se sienten más capaces de valerse por sí mismos; por otro lado, la extinción de los vínculos con otras personas que acarrea este sentimiento de independencia puede hacer que el individuo quede aislado y sin recursos sociales para la acción colectiva, lo que le conducirá inexorablemente a la sumisión.

"La igualdad suscita, en efecto, dos tendencias; una impulsa directamente a los hombres a la independencia, y puede llevarles a la anarquía; y otra los conduce por el camino más largo y oculto de pero más seguro a la servidumbre. Los pueblos perciben fácilmente la primera, pero se dejan arrastrar por la segunda sin darse cuenta" (II: 244).

Por otro lado, si la igualdad hace independientes a los hombres entre sí, los hace a todos por igual esclavos de la opinión pública. En una sociedad aristocrática la opinión está predeterminada por la voluntad de un hombre o una clase de hombres superiores que rigen los destinos de las masas sin importarles para nada su opinión.

"En épocas igualitarias sucede todo lo contrario. No sólo la opinión común es el único maestro que le queda a la razón individual en los pueblos democráticos, sino que en ellos dicha opinión es más poderosa que en los otros pueblos. En épocas de igualdad ningún hombre sigue a otro, pues los dos son iguales; pero esta misma equivalencia les da una ilimitada confianza en la opinión pública: no les parece posible que pensando lo mismo la verdad no se encuentre del lado de la mayoría. La misma igualdad que les independiza de sus conciudadanos considerados individualmente, les entrega sin defensa a la acción de la mayoría" (II: 16).

Elster llega a enumerar hasta casi treinta contradicciones o tensiones más que Tocqueville vislumbra en la democracia a causa del efecto de la igualdad. Entre ellas cabe subrayar que:

- la igualdad lleva al conformismo, que tiene una afinidad electiva con el despotismo
- la igualdad lleva al materialismo, a la búsqueda privada del bienestar, distrayendo al ciudadano del interés por el bien común (entre otros fines, de la igualdad), lo que también conduciría al despotismo
- la igualdad hace al individuo más débil, más dependiente del Estado, y víctima potencial del despotismo
- la ambivalencia fundamental viene del hecho de que la igualdad tiene efectos distintos cuando se está en proceso de alcanzarla y cuando ya está institucionalizada. A corto plazo, en el proceso de cambio, la igualdad es sub-óptima para el orden social, mientras que a largo plazo puede ser funcional.
- la igualdad produce ambición en el momento de la institucionalización, y pereza cuando ya es un hecho
- la igualdad puede generar la envidia y la competencia, que se puede intentar ganar mediante el despotismo

Podemos decir, pues, que la ambivalencia es parte intrínseca de la democracia y la igualdad tal como las ve Tocqueville (Ankersmit). En particular,

"Tocqueville da cuenta de la democracia en términos de sus contradicciones internas, de forma que las ventajas de la democratización y la igualdad son sopesadas contra sus peligros y riesgos a largo plazo" (Pels, p. 301).

En Tocqueville la igualdad es ambivalente sobre todo por las consecuencias no queridas que genera. Vernon llega a denominar esta estrecha relación entre igualdad social y externalidades "efecto Tocqueville". Dos últimas citas de Tocqueville dejan patente la enorme ambivalencia de la igualdad en su obra.

Comparada con la libertad, la igualdad es un sentimiento mixto, al mismo tiempo estimulante y frustrante:

"La misma igualdad que hace que los hombres alberguen vastas esperanzas, los hace débiles. Su poder es limitado en muchas maneras, pero sus aspiraciones van por donde quieren. Esta constante pugna entre los deseos y los medios para satisfacerlos embota la mente. No resulta difícil imaginar hombres que hayan encontrado un grado de libertad satisfactorio para ellos. Disfrutarán de su independencia sin ansiedad y en paz. Pero los hombres nunca encontrarán una igualdad que les contente plenamente" (651)

La energía de la igualdad es intrínsecamente ambigua, generadora de todos los bienes o de todos los males, según el uso que se haga de ella:

"Las naciones actuales no pueden evitar que se extiendan las condiciones de la igualdad en su seno. Pero depende de ellas mismas que esa igualdad lleve a la servidumbre o a la libertad, al conocimiento o a la barbarie, a la prosperidad

o a la miseria" (Tocqueville, 861)

La tensión entre la democracia y la igualdad sigue irresuelta. Recurrentemente el efecto Tocqueville se reproduce, y entonces se vuelve a analizar las contradicciones entre las dos ideas. Una de las últimas manifestaciones la tenemos en las palabras de Colomer ante los efectos desigualitarios de la democracia. Ante estos la actitud más plausible es

"continuar considerando deseables la máxima utilidad colectiva, la igualdad y la democracia como atributos morales y tratar de seguir buscando caminos para eludir la elección de alguna de ellas a costa de las demás. Lo cual significa (...) vivir en una inevitable contradicción" (Colomer, p.18).

Marx

La idea de la justicia de Marx ha sido objeto de páginas y páginas de exégesis. Aquí me limitaré a señalar las tensiones fundamentales que se han recogido en la obra de Marx en torno a la idea de la igualdad y la justicia. Creo que, cuando menos, son dos las fuentes de ambivalencia ante la justicia distributiva en Marx.

La primera causa de ambivalencia está en la misma conceptualización de la justicia en una sociedad capitalista. Por un lado Marx afirma que desde el punto de vista del modo de producción comunista la explotación del trabajador por el capitalista bajo el modo de producción capitalista es literalmente "un robo" y por lo tanto no es justa -como refleja Farrell, este punto es muy controvertido entre los exegetas. Ahora bien: nótese que no digo que sea injusta desde el punto de vista de los miembros de una sociedad capitalista, que es el punto de debate.

Por otro lado, Marx considera la idea de justicia una patraña verbal. La sociedad capitalista está fundada en la explotación en la producción y la justicia en la distribución nunca podrá paliar esto.

Además, desde su posición materialista, la idea de justicia no es más que una ficción inútil o una "tontería ideológica".

"Cualquier sociedad que necesite el concepto de justicia es fundamentalmente defectuosa. Para Marx el defecto de la sociedad capitalista no es que fracase en alcanzar los niveles de justicia que le imponen sus concepciones de los derechos, sino que ella está tan mal organizada que requiere tales concepciones" (Farrell, 35).

En tercer lugar, la idea de justicia es un concepto relativo. Cada modo de producción y cada clase tiene sus sentimientos de justicia.

"¿No afirma el burgués que la distribución actual es justa? No tienen los sectarios socialistas las más variadas concepciones de lo que es una distribución justa?" *Crítica del Programa de Gotha*, p. 317

Basándose en esto, desde un punto de vista estratégico, cara a la organización del movimiento socialista, basar las reivindicaciones de la clase trabajadora en consideraciones de justicia distributiva podía ser más perjudicial que ventajoso, porque podía crear disenso en la clase obrera. Cada ocupación o cada rama podía demandar lo que consideraría justo en función del trabajo que realizan, o considerarse injustamente tratada en comparación con otra. Como distintos grupos tienen distintos sentimientos de justicia, apelar a estos sentimientos acabaría socabando la unidad del movimiento obrero.

Esta ambivalencia de Marx respecto a la justicia y la igualdad del sistema capitalista ha tenido reflejo en la multitud de interpretaciones contradictorias, que sigue dando lugar a polémicas:

Interpretaciones de la justicia del sistema capitalista	
Wood y Tucker	Marx pensaba que la relación entre el capitalista y el trabajador era justa
Husami y Cohen	Marx pensaba que era injusta
Young	Marx pensaba que era injusta en un aspecto y justa en otro
Miller	Marx pensaba que no era ni justa ni injusta
Lukes	Todas las interpretaciones anteriores tienen reflejo en los textos de Marx

La explicación para Lukes es que Marx empleaba el concepto de justicia enfocando la sociedad capitalista desde diferentes perspectivas: a veces desde dentro (inmanentemente a las normas capitalistas), a veces desde fuera; a veces hablando de la justicia en términos formales, a veces como derechos.

La segunda ambivalencia de Marx tiene que ver con el principio de justicia que regirá la sociedad comunista. Recordemos el doble principio que propone Marx en la *Crítica del Programa de Gotha*:

<<A cada uno según su capacidad; a cada uno según sus necesidades>>.

Para empezar Braybrooke ha señalado la ambivalencia de Marx entre la necesidad sencillamente como preferencia o la necesidad como necesidades primarias. Por otro lado, hay otra ambivalencia

en cuanto al sujeto de la justicia. El concepto de necesidad es individual: la satisfacción de preferencias o carencias básicas de una persona. Pero el concepto de capacidad bajo el comunismo es social: son habilidades puestas al servicio de la comunidad (Farrell, 20).

Igualdad compleja: esferas y dominios de significatividades

Frente a las teorías sociológicas funcionalistas y las propuestas normativas universalistas (estilo Rawls), que en general presuponen un único mecanismo omnicompreensivo -la relación esfuerzo-recompensa y el principio de justicia del minimax, respectivamente- algunas hipótesis recientes hacen de la diversidad de esferas y de principios de justicia su clave argumentativa.

Dentro de la psicología social, en la hipótesis clásica de Homans, la equidad, la proporcionalidad al input, se contemplaba como único principio dominante. Frente a este enfoque de la equidad *tout court*, M. Deutsch, mediante experimentos con grupos pequeños, llega a la conclusión de que en realidad son tres las consideraciones de justicia operativas en las deliberaciones distributivas en tres contextos distintos:

- la igualdad, en las relaciones sociales
- la equidad, en la productividad económica
- y la necesidad, en la maximización del bienestar.

Este es el conocido como enfoque de la multiplicidad de principios. Pero aquí no se identificaban ni asignaban contextos o esferas concretas y diferenciadas a cada principio. Las propuestas de Walzer o Miller -que, fundamentalmente, son de tipo normativo, y no sociológico- dan ese paso.

Walzer y Miller arguyen que en cada sociedad hay un consenso de fondo ("common understandings") sobre lo que es justo y lo que no lo es, y que, además, estos sentimientos son complejos porque están segmentados: hay distintas esferas y bienes (la salud, la educación, etc.) en las que se hacen prevalecer prevalecer criterios de justicia intrínsecos ("esferas de justicia"). Walzer enumera los siguientes bienes-esferas que se pueden distinguir en nuestras sociedades occidentales avanzadas: seguridad y bienestar, dinero, empleo, tiempo libre, educación, amor, reconocimiento (privado o público), poder.

Hay dos principios, pues, que se hilan en este enunciado sociológico y normativo "comunitarista":

* el principio del "significado social":

"todos los bienes que interesan a la justicia distributiva son bienes sociales. Los diferentes significados de los bienes sociales son producto inevitable del particularismo histórico y cultural" (Walzer, p. 8)

o, en otras palabras,

"toda comunidad crea sus propios bienes sociales - su significado depende de la forma en que los conciben los miembros de esa sociedad particular" (Miller, p. 4).

* el principio de "autonomía relativa":

"Cada significado social da lugar a una esfera distributiva

propia. Todo bien social constituye, por decirlo así, una esfera distributiva, dentro de la cual sólo determinados criterios y disposiciones son adecuados." (Walzer, p. 10)

En lo sociológico el análisis es "complejo" dado que (a) se reconoce la posibilidad de consensos distintos en distintas sociedades y (b) se afirma que existen distintas esferas de justicia.

Creo que se pueden plantear críticas en los dos pasos del desarrollo, y tanto desde la teoría social como desde la investigación empírica.

De igual modo que no se puede presuponer un consenso global, tampoco se puede admitir sin base empírica el supuesto contrario (la multitud de consensos), ni excluir la posibilidad del disenso. Más allá de enunciar algunas generalidades sobre la importancia de la historia y lo social, Walzer no se esfuerza en especificar cómo cree él que se generan los sentimientos colectivos de justicia. Como acierta a formular Elster

"Walzer no da una explicación causal de los sentimientos de justicia, de los 'common understandings'. Por lo tanto no puede explicar porqué, como sucede a veces, esos common understandings no responden a la lógica de la justicia intrínseca a las esferas" (Elster, p 81).

En cuanto al principio de autonomía de las esferas, el policentrismo de Walzer es criticable también por no especificar claramente cuáles son los criterios que utiliza para discernir las esferas relevantes. Como señala O'Neill:

"¿cómo decidimos cuántas esferas hay y por dónde hay que trazar las fronteras entre ellas?" (O'Neill, 15).

A este problema de la discernibilidad hay que añadir uno más, el de la relevancia (Schmid, 1991). Efectivamente, en la vida social se pueden distinguir distintos ámbitos con instituciones específicas. En ellas a la hora de distribuir recompensas o castigos se hacen consideraciones de justicia distributiva. pero esto no implica que estas consideraciones sean un criterio válido para distinguir las esferas. Ello es así, porque en general

"aunque las decisiones distributivas no sean marginales, ciertamente no son las actividades u objetivos centrales. Por eso no se puede esperar que esas instituciones estén guiadas por unas concepciones de justicia elaboradas idiosincrásicamente" (Schmid, 1991: 6)

Corolario: las esferas de vida social no se pueden reificar como esferas de justicia social.

A la luz de todos estos problemas, no es de extrañar, pues, que el mismo Walzer (1995) diez años de la formulación original sugiera en un esbozo de autocritica que el recurso a la complejidad y las esferas

"es una metáfora; no puedo dar un esquema ni decidirme por un número definitivo. No hay un único bien en cada esfera, ni una esfera para cada bien. Cualquier intento de hacer un análisis sistemático según estas líneas acaba rápidamente en sinsentido" (Walzer, 1995:282).

Resumiendo: la hipótesis de las esferas de justicia de Walzer es una forma radical de exponer la ambivalencia como compartimentación, al atribuirle a la realidad social en sí

misma. Hemos apuntado sus problemas teóricos. En el apartado de los estudios empíricos de la ambivalencia ante la desigualdad veremos su plausibilidad empírica.

Hay otros autores que han propuesto hipótesis sobre la compartimentación de carácter menos radical, que dejan las puertas abiertas a la ambivalencia normativa dentro de cada esfera.

De hecho podemos encontrar cierto parecido de familia entre la idea de las esferas de Walzer y la de los "dominios de significatividades" de la igualdad de Schütz. Para éste se trataba de hacer un análisis de la relación entre la igualdad y el "sistema de referencia" (valores compartidos) que

"eliminase algunos de los equívocos que oscurecen la noción de igualdad (...) y explique por qué hablamos en diferentes contextos de igualdad social, igualdad política, igualdad ante la ley e igualdad de oportunidades; o por qué el lenguaje de la filosofía griega más sutil distinguía entre la igualdad en varios dominios de significatividades (...)" (Schütz, 1).

Los dominios de significatividades son esferas autónomas de sentido, con tipificaciones propias -en jerga fenomenológica- en cada una de las cuales rigen nociones independientes de igualdad y justicia.

"De este modo el campo de la experiencia cotidiana se estructura en diversos dominios de significatividades, y es precisamente el sistema de significatividades vigente lo que determina qué se debe presuponer como típicamente igual y qué como típicamente diferente" (10).

Los dominios de significatividades -refiéranse estos a la igualdad o a otra norma- se caracterizan por su inconmensurabilidad o heterogeneidad, su dinamismo y su interpretación contextual.

Schütz, a partir de Aristóteles, también postula un principio de correspondencia esferas-principios. Ahora bien, como los dominios son heterogéneos hay que relajar el presupuesto de la ordenación jerárquica de Aristóteles. Por lo tanto, finalmente, Schütz propone un modelo de igualdad compleja cuyas reminiscencias en Walzer resultarán inmediatas a la luz de la siguiente cita:

"La igualdad y la desigualdad son nociones relacionales y deben ser definidas en términos del dominio de significatividades al que pertenecen. Sólo dentro de cada uno de esos dominios es posible distinguir grados de mérito y superioridad. Además, lo que es comparable en términos del sistema que corresponde a un dominio no lo es en términos de otros sistemas, por lo cual la aplicación de medidas no pertenecientes al mismo dominio de significatividades conduce a incoherencias lógicas o axiológicas (morales) (...) La circunstancia de que la igualdad sólo puede establecerse dentro del mismo dominio de significatividades explica por qué podemos hablar de separar la igualdad política, la igualdad ante la ley, la igualdad de riquezas, la igualdad de oportunidades, la igualdad moral, etc." (28).

Pero Schütz es muy consciente de la labilidad de las fronteras de esos dominios. Recordemos que otra característica fundamental de los dominios de significatividades es el dinamismo, su cambio constante.

"Los dominios socialmente aceptados de significados comunes quedan circuncritos, pero esto no significa necesariamente que su sistema esté totalmente integrado o que no se entrecrucen. Pueden ser, y con frecuencia son, incompatibles, y a veces hasta se contradicen" (10).

Así con Schütz podemos admitir más ambivalencia que con Walzer. Ello es además posible porque Schütz relaja el supuesto de los "common understandings" en torno a la justicia en una comunidad. Para nuestro autor hay una geometría variable de esferas en función de la posición social de la persona (clase, raza, etc.).

"El hecho de que los dominios de significatividades sean definidos y ordenados de diferente manera por cada grupo social determina que el contenido del concepto de igualdad sea también un elemento de la concepción relativa del mundo que presupone el grupo social específico" (28).

Schütz remite a los análisis de Myrdal sobre las ordenaciones de dominios significativamente diferentes de los negros y los blancos en los Estados Unidos.

Lo anterior implica que también la ambivalencia normativa presentará patrones específicos de clase, estudios, etc.

Ya más actualmente encontramos otros análisis que basándose en la idea de las esferas también admiten el supuesto de la ambivalencia al mismo tiempo.

Hoschchild, en las entrevistas en profundidad que analiza en su trabajo, cree identificar tres esferas autónomas de sentido:

- la esfera económica
- la esfera social
- la esfera política

Pero, como veremos, Hoschchild precisamente lo que analizará será la ambivalencia que rodea a esas esferas en la activación de los principios de justicia correspondientes.

Verba y Orren, apoyándose explícitamente en Walzer, afirman que una fuente de confusión en los norteamericanos es

"que sus sentimientos son mucho más igualitarios en unos ámbitos que en otros. Atribuyen los diferentes bienes a las diferentes esferas de la justicia. Estas esferas incluyen el dinero, el poder político, el bienestar social, el ocio y el amor. Generalmente al comparar estos bienes no se tienen siempre los mismos criterios de distribución" (25).

Pero a diferencia de Walzer sostienen que :

- hay ambivalencia sobre los principios de justicia de cada esfera
- sólo hay dos esferas relevantes: la esfera económica o a la esfera política.

Complejidad de la desigualdad: lotes vs. personas

En su "gramática de la igualdad" Rae et al. (1981a) realizan lo que probablemente ha sido el intento más ambicioso de sistematizar las ideas en torno a la igualdad.

En esta gramática la igualdad se desglosa en nociones a lo largo de cinco dimensiones diferentes según:

- el sujeto, en el que se puede considerar individuos, bloques o segmentos
- el dominio, que puede ser inmediato, marginal o global
- la forma de realización de la igualdad, que puede ser directa (igualdad de resultados) o una versión de la igualdad de oportunidades (con igualación de medios o de perspectivas)
- el valor subyacente de la igualdad, que puede basarse en lotes uniformes o en lotes adaptados a las diferencias
- el principio de distribución, que puede ser absoluto o relativo (y si es relativo, puede basarse en cuatro criterios distintos: maximin, minimax, de razón y de diferencia mínima).

Con estas diferenciaciones mínimas (ver figura 1), estas cinco dimensiones dan lugar a 3 estructuras de sujeto, 3 tipos de dominio, 3 tratamientos de la oportunidad y el resultado, 2 estructuras de valor, y 2 resultados básicos de la distinción absoluto-relativo. Al combinarlos, estos términos se multiplican entre sí, generando 108 ($3 \times 3 \times 3 \times 2 \times 2 = 108$) interpretaciones distintas de la igualdad (Rae et al., 1981a:132-133).

Tomemos la ilustración de Schmid (p. 15). En la **figura 1.1** vamos a asignar un bien igualitariamente siguiendo la línea vertical. Por lo tanto, tomaremos un sujeto segmentado (1); sólo se distribuirá igualitariamente un dominio marginal (2), que se restringirá mediante la igualdad de medios (3); dentro de los segmentos se considerarán las diferencias de preferencias de las personas (4) y la distribución no tiene por qué acabar en igualdad absoluta, sino en relativa. En el ejemplo del mercado de trabajo de Schmid lo anterior se concretaría como sigue: sólo los trabajadores varones a tiempo completo (1) reciben participaciones en los beneficios (2) y una misma proporción de formación continua (3): su participación en los beneficios variará según sus necesidades familiares (4), pero respetando el criterio maximin (5).

De cada una de estas dimensiones de la igualdad se pueden desprender tensiones y ambivalencia en las actitudes. Las contradicciones fundamentales se darían en las dimensiones absoluto-relativo (p. 137), oportunidades como medios-oportunidades como perspectivas (p. 138), e igualdad global-igualdad marginal (p. 139).

Con todo, sin lugar a dudas, la principal fuente de conflicto, por su presencia en muchas esferas de la sociedad, sería sin embargo la cuarta dimensión (Rae, 1981): la distinción entre la igualdad que presta atención a los lotes a repartir ("lot-regarding") y la igualdad que pone atención en la persona ("person-regarding").

Rae pone el ejemplo de un comandante que debe repartir las botas entre sus soldados. Debe hacerlo de modo que todos reciban

unas botas del mismo valor, para no provocar envidias y romper la solidaridad del grupo. Puede hacerlo de dos modos: el primero es dar a todos las mismas botas, del mismo número, uno que pueda valer para todos los pies; el segundo es dar a todos el mismo modelo, pero cambiando la talla y el ancho.

En la realidad, encontramos ejemplos que responden a cada una de las dos elecciones. En el campo educativo, la "lot-regarding equality" es dar a todos los niños la misma educación, y la "person-regarding" es ajustar la educación a las necesidades y capacidades del niño. En el campo de la justicia fiscal, la política ajustada a la primera forma de igualdad sería aplicar tanto a ricos como a pobres el mismo tipo marginal, y la consecunete con la segunda forma, tipos marginal de acuerdo con el sacrificio que pueda hacer cada persona según su nivel de renta.

Rae dirá que en la primera forma de igualdad -"lot-regarding"- se trata a todas las personas de forma idéntica para tratarlas de forma igualitaria, mientras que en la segunda forma -"person-regarding"- se las trata de forma diferente, aunque con el mismo objetivo de tratarlas igualitariamente.

La tensión entre ambas formas surge en una dialéctica entre las dos al intentar superar una desigualdad. Normalmente las personas se percatan de una desigualdad e intentan repararla. la forma inicial suele ser mediante una igualdad "lot-regarding". Pero una vez conseguida esta, la gente se percata de que se ha generado una desigualdad "person-regarding". Es entonces cuando

"aparece como problema la distuntiva entre las dos formas de igualitarismo" (Rae, 1981:452).

La primera es sensible a las necesidades de las personas, la segunda no, pero es esta segunda es la más probable.

"La tensión entre las dos perspectivas explica muchos problemas importantes en la jurisprudencia de la igualdad política, y la irreconciliabilidad eventual de las dos apunta a un límite último en el logro de la igualdad" (Rae, 81: 451).

Esta es la sociogénesis de la ambivalencia que describe Rae.

Verba/ Orren también aluden al "dilema de la igualdad" que plantea esta distinción, que ellos utilizan como "igualdad individual" versus "igualdad de grupo".

Inconsistencia de la justicia

Temkin propone un análisis de la desigualdad y la justicia que subraya los aspectos inconsistentes de estas nociones. Como en Rae, la inconsistencia tiene su origen en la complejidad.

"La visión común es que la noción de desigualdad es simple, holista y esencialmente distributiva. Esta visión es falsa -la desigualdad es compleja, individualista y esencialmente comparativa" (Temkin, 5)

A los fines que aquí interesan bastará con desarrollar los argumentos de Temkin sobre la complejidad y la conmensurabilidad.

La noción de justicia es compleja, según Temkin, porque hay muchas posiciones desde las que decir: "esto es injusto". Cuando decimos algo así en distintos contextos, las personas normalmente empleamos distintos principios de justicia y evaluamos implícitamente nuestra situación en relación con otros grupos. En la **figura 1.2** recojo las dos dimensiones que enfatiza Temkin en su análisis -los principios de justicia y las comparaciones- con las correspondientes posibilidades de demanda de justicia que el contempla en su análisis (las X en la figura).

Entre los principios de justicia considerados por Temkin, recordemos, para empezar con el más divulgado, el segundo principio de justicia de Rawls: para el logro de la igualdad debe mejorarse lo más posible la situación de la minoría de los que están en peor situación. A esto es a lo que Rawls llama principio de diferencia, comunmente conocido como maximin (maximización del mínimo).

El principio del BOP (best-off person), comparado con el WOP (worst-off person) de Rawls, evalúa la justicia de una distribución enfocando la minoría de los mejor situados desde la perspectiva de la mayoría de los que no lo están. Hipotéticamente, el principio supondría la mejora de la media de estos únicamente.

Otro de los principios de referencia obligada, también utilizado en las críticas a Rawls, es del promedio. Harsanyi, o en un argumento homólogo, Coleman, defienden que en una situación de incertidumbre completa, bajo equibrobabilidad de resultados, el principio de justicia que harán valer los individuos, a no ser que tengan una extrema aversión al riesgo, será uno universalista, el de la mejora de la media de todos, y nunca el minimax particularista de Rawls.

A los principios hay que añadir las comparaciones relativas del estado inicial de la distribución, y a sus cambios, en relación con un grupo de referencia. Este cambia con el principio de justicia (puede ser el más rico, la media, el más pobre, etc.). A ello alude Temkin al insistir en que la desigualdad es comparativa y no distributiva. Las comparaciones son entre estados de cosas antes y después de una distribución, pudiéndose complejizar el panorama todo lo que se quiera. Los cambios respecto al grupo de referencia pueden ser a mejor, a peor, etc. Como vemos en la figura Temkin presupone una comparación con una secuencia básica de cinco perspectivas.

Combinando los principios y las comparaciones, obtenemos una casuística de múltiples facetas de la igualdad. Dada esta combinatoria, dos personas pueden sertirse injustamente tratadas, y expresarlo en forma de juicios igualitaristas semejantes, aunque aludan a situaciones muy distintas o, incluso contradictorias entre sí. Dos grupos muy distintos -todo el mundo que no sea el rico y todo el mundo que esté por debajo de la media de la renta- tienen motivos igualmente poderosos para quejarse y desear más igualdad.

Por eso se podría decir que la desigualdad presenta aspectos incompatibles entre sí, y que por tanto es una noción inconsistente a desechar o, de utilizarse, debe especificarse (desigualdad 1, desigualdad 2, etc.).

Para el igualitarista, por contra, la multivocidad revelaría sólo aspectos contingentemente en conflicto. La desigualdad es

una noción compleja, polifacética y parcialmente incompleta: en definitiva, un desideratum ambiguo, pero no inconsistente. Las facetas diferentes que emergen en las demandas de igualdad de distintos grupos puede que sean diferentes aún refiriéndose a situaciones idénticas, pero no son contradictorias. En algunos casos, se pueden cohonestar. Por lo tanto,

"hay aspectos diferentes en las situaciones que legitiman juicios igualitarios genuinos; hay diferentes fuentes de quejas que generan razones diferentes para reducir la desigualdad" (Temkin, 293).

Si, de todas formas se insiste en cuestionar la complejidad y en subrayar la incompatibilidad y la inconsistencia-y habría argumentos suficientes para ello, según Temkin-, la postura más lógica no sería el rechazo de la igualdad. Para Temkin la incomodidad de la inconsistencia está justificada en algunos casos, al menos como ficción últi, mientras no hay una alternativa teórica o normativa mejor. Y el hecho recalcitrante de la desigualdad es motivo más que suficiente para poner la consistencia entre paréntesis.

"Si se sigue sosteniendo la postura de que los aspectos de la desigualdad son fundamentalmente incompatibles, creo que sin embargo sigue siendo más plausible proceder como si la desigualdad fuese una noción compleja o polifacética que limitar nuestros juicios sobre la igualdad sólo al subconjunto de sus aspectos más consistentes" (Temkin, 296).

Igualdad no igualitaria

La igualdad es ambivalente también porque puede ser el resultado de una estrategia intencional orientada a preservar la desigualdad. Este es el argumento del enfoque posicional de Frank sobre las desigualdades de salarios en las empresas.

En las empresas se suelen observar diferencias de salarios inferiores a las que debieran darse según la teoría económica convencional. Según ésta lo que se remunera es la productividad marginal del trabajador. Dada las diferencias de productividad, con origen en distintos factores, debería observarse en la realidad una gran dispersión en los salarios. Pero esto no suele ser así.

Frank ha defendido que la dispersión observada es menor que la teórica porque en realidad la remuneración no se rige por la productividad. A los trabajadores de status bajo se les sobre-remunera para que permanezcan en sus puestos bajos, pues sólo de esta forma se mantiene la jerarquía de status del grupo, y las personas de status alto pueden seguir ganando salarios de status alto. El presupuesto de este modelo es de pleno empleo, de forma que al trabajador de status bajo hay que pagarle para que no pueda ir a otra empresa en la que le ofrezcan un sueldo superior al que gana en la empresa actual. La reducción de las diferencias salariales viene de que, para que la sobre-remuneración de los puestos bajos no se traslade al precio del producto, tiene que ser a costa de una ligera infra-remuneración de los puestos

altos.

Todo lo anterior quiere decir que la mayor igualdad de la distribución de los salarios obedece a que las personas de status alto están pagando por conservar su status superior, y, en definitiva, por mantener la desigualdad, que de la otra forma, se diluiría por la competencia entre las empresas. Por su parte, las posiciones subordinadas lo que estarían haciendo sería vender no su fuerza de trabajo o su productividad marginal, sino simple y llanamente, su inferioridad de status.

Corolario: estamos ante una igualdad no igualitarista en su motivación. Como ha escrito Esteve comentando la hipótesis de Frank:

"la atenuación de la dispersión salarial que a primera vista pudiera parecer una redistribución de la renta por razones de justicia social o de altruismo, no lo es tal. Se trata, simplemente, de la distribución de la renta que surge cuando se considera al status como un bien económico más que se asigna mediante un mercado competitivo" (Esteve, 1989: 108).

Microjusticia y macrojusticia

La diferencia principal está en lo que enfoca cada una de estas lentes. La microjusticia en el punto de mira nos lleva a prestar atención a los atributos de las personas. La macrojusticia, por contra, enfoca el orden correcto o la justicia de una sociedad.

Tenemos pues que la evaluación de cualquier distribución puede hacerse desde ambas ópticas, sin que siempre coincidan las apreciaciones resultantes (como veremos en el apartado de la investigación empírica sobre la micro- y la macro-justicia).

Brickman et al. presentan la diferencia en términos formales. Los microprincipios son principios de correspondencia, mientras que los macroprincipios son principios autorreferenciales. Los microprincipios postulan una correspondencia entre la posición de un individuo en una dimensión relevante o 'input' (la necesidad, por ejemplo) y su posición respecto a una recompensa o 'output' (asistencia social, por ejemplo). Matemáticamente, según Brickman et al., los microprincipios viene dados por la siguiente función:

$$Y = f(X)$$

Es decir, un bien Y se distribuye en función de la posición de una persona en una dimensión X.

Los macroprincipios, por contra, son autorreferenciales. Implican un ajuste reflexivo en el que sólo entra el output, sin ningún input. La forma matemática de los macroprincipios es

$$Y = f(Y)$$

La posición de una persona en la dimensión Y va a reajustarse en función de su sola posición en esa misma dimensión Y.

Brickman et al. además diferencian las dos ópticas en tres niveles: según el enfoque, el meta-principio normativo y la naturaleza general de los principios.

	MICRO-JUSTICIA	MACRO-JUSTICIA
ENFOQUE	relaciones entre individuos	estructura del orden social
META-PRINCIPIO	evaluación	derecho de ciudadanía
NATURALEZA DE LOS PRINCIPIOS	individualizantes	des-individualizantes
EJEMPLO DE PRINCIPIO	mérito necesidad	promedio minimax

Al evaluar la desigualdad desde la perspectiva micro las personas ponemos atención en los individuos y los procedimientos. Por contra, al hacerlo desde la perspectiva macro nos fijamos en el conjunto de la sociedad y en los resultados de los procedimientos. El mérito y la necesidad son un microprincipio; la igualdad es un macroprincipio.

Ahora bien, en esta óptica un principio como la necesidad es ambivalente. Por un lado se puede usar como un principio de microjusticia, de forma que es necesario conocer la situación del individuo antes de adjudicarle la recompensa que le corresponda. Por otro lado también se ha usado con la intención de equilibrar una distribución, de reducir las distancias entre las posiciones bajas y altas de una distribución.

"El hecho de que la necesidad se pueda usar normalmente para justificar lo que en realidad es la búsqueda de igualdad, y viceversa, ha obscurecido el grado en que la necesidad y la igualdad pueden entrar en conflicto, como cualquier par de macro- y micro-principios" (Brinckman et al., 180).

Justicia de mercado y justicia política

En el apartado anterior concluíamos que al mirar la desigualdad con la lente de la micro-justicia o con la lente de la macro-justicia lo que vemos difiere, aunque se trate del mismo objeto.

Es esto lo que haría que las personas seamos ambivalentes ante el mercado como mecanismo distributivo. Lane ha trazado un mapa exhaustivo de las ventajas que las personas vemos en el mercado con el "objetivo" micro, a pesar de que evaluemos negativamente las desigualdades resultantes al verlas en macro-perspectiva. Atender a esta ambivalencia ante el mercado es otra forma de ver la ambivalencia ante la igualdad. Lane compara los

factores que agrandan la justicia del mercado a los ojos del ciudadano corriente, a costa de la justicia que pueda proporcionar el Estado. Este efecto pro-mercado se da tanto en las normas o criterios de justicia que regulan los comportamientos como en las percepciones de las personas.

En las tablas adjuntas sintetizo el argumento de Lane. La conclusión de éste sería que, frente a la justicia de Estado o política, las personas sufren un sesgo por el que se decantan preferentemente por la de mercado, por entender que éste sanciona de forma inconfundible el principio del esfuerzo y el mérito.

NORMAS

	LEGITIMACIóN DEL MERCADO	DESLEGITIMACIóN DE LA IGUALDAD
AGENTE	aunque el capitalista persigue su beneficio, acaba beneficiando a todos al conseguirlo. El mercado es justo	El Estado aunque persigue el beneficio de todos acaba beneficiando a los más ricos y a los más pobres, y no a la media
BIENES	se prefieren las transferencias del mercado, porque dan autoestima	el Estado es estigmatizador; por otra parte es derrochador e ineficiente
RECEPTORES	al evaluar al mercado la gente sólo suele ver a los que están dentro de él	el Estado se identifica con los necesitados, y la situación de éstos no tiene porque ser consecuencia del mercado, sino de su propio fracaso
CRITERIOS	mérito, proporcionalidad o equidad	igualdad y necesidad
PROCEDIMIENTOS	para que esté legitimado debe percibirse igualdad de oportunidades y recompensa del esfuerzo	aunque se justifica el fin de la igualdad, se deslegitiman medios como la justicia fiscal
RESULTADOS	las desigualdades de la renta están normalmente legitimadas tanto en genral, como respecto a la posición que se ocupa en ella	no suele haber satisfacción con los resultados de las políticas sociales, porque se cree que se recibe menos de lo que se está obligado a dar

PERCEPCIONES

	LEGITIMACION DEL MERCADO	DESLEGITIMACION DEL ESTADO
FINES Y VALORES	se asocia el mercado a la eficiencia	el Estado se asocia a ineficiencia, y, por lo tanto, a perjuicios para el bienestar material
SATISFACCION DE NECESIDADES	- individual - genera pocas quejas de injusticia, porque se mide con el criterio de equidad	- colectiva (bienes públicos) - genera muchas quejas de injusticia, porque se evalúa desde el criterio de igualdad
CRITERIOS DE JUSTICIA	- el precio de mercado es el mismo para todos - el pago es voluntario - los dividendos del gasto son inmediatos, visibles y están en correspondencia con lo pagado - cuanto mayor es el esfuerzo, más alto es el beneficio	- no hay seguridad de que los demás paguen los impuestos que les corresponden - los impuestos son obligatorios - los beneficios a cambio del pago de impuestos son diferidos, opacos, y, al ser los mismos para todos, no pueden agradar a todo el mundo - cuanto más trabajas, más te cobra el Estado en impuestos
ASPECTO PERCIBIDO	- micro-justicia (proceso) - aunque se deslegitima el resultado, se legitima el procedimiento	- macro-justicia (resultado) - se deslegitima el procedimiento (impuestos), pero se legitima el resultado
ATRIBUCION DE LA INJUSTICIA	El mercado es impersonal: las consecuencias negativas son inevitables y no intencionadas; por eso el sentimiento de injusticia es menor	El Estado se identifica con los políticos y sus decisiones: por eso el sentimiento de injusticia es mayor
SECUENCIA	el mercado opera primero	el Estado "mueve" en segundo lugar, para redistribuir los resultados de un procedimiento justo
INTERESES	- no se percibe conflicto capitalista-sociedad - el consumidor siempre sale beneficiado de la competencia entre proveedores (juego de suma positiva) - hay consenso sobre la importancia del prestigio y la renta	- se percibe conflicto entre los ciudadanos (contribuyentes) y los políticos y burócratas (que viven a costa de los impuestos) - si pierde su partido, el elector sale perjudicado, porque se pueden implementar políticas en contra de sus intereses (juego de suma cero) no hay consenso sobre el poder político

Ahora bien, esta perspectiva sobre la justicia de mercado es más que cuestionable, precisamente porque el mercado es también ambivalente. El mérito es uno de los principios que rige las transacciones, pero, al decir de algunos, es precisamente un principio residual en el mercado, y por eso las personas se ven atraídas por el Estado. En una postura antitética a la de Lane, Goldthorpe señala que

"el mercado no puede considerarse en modo alguno un agente moral; por el contrario, opera de una manera completamente automática e impersonal, produciendo resultados cuya responsabilidad en muchos casos no se puede atribuir a nadie en particular. La lógica del mercado no garantiza a los individuos en sus transacciones ninguna relación directa

entre los inputs de la capacidad, el esfuerzo, o lo que sea. Lo único que cuenta es el valor (marginal) que tengan esos bienes o servicios para otras personas en el mercado" (1987: 369).

Para explicar por qué se suele incurrir en la falacia de atribuir justicia al mercado -algo que hacen las personas comunmente y viene a quedar sancionado en el argumento de Lane- Goldthorpe establece la distinción entre la percepción del mercado y el funcionamiento real del mercado.

El funcionamiento del mercado se rige por un mecanismo temporal diferente del de las percepciones del mercado:

"Los resultados distributivos pueden parecer recompensas o castigos desde el punto de vista de los sujetos participantes, pero dentro del mercado la función de esos resultados no es tanto recompensar o castigar a las personas por sus logros o fracasos en el pasado cuanto la de servir de indicadores e incentivos que influirán en el curso de las acciones futuras" (1987: 370).

El corolario de lo anterior es que el mérito no es la justicia de mercado que supone Lane, y más aún, que la justicia es irrelevante a la hora de hablar del mercado:

"Si bien es un error condenar la desigualdades generadas por el mercado por ser moralmente malas -lo que hacen los igualitaristas- no es menos erróneo legitimar los resultados del mercado como justos en términos de mérito. Ya que las condiciones de mercado fluctúan en formas que ninguna persona puede predecir o controlar, las recompensas o castigos reflejarán no diferencias individuales de esfuerzo o mérito, sino un abanico de otros factores que sólo se pueden subsumir bajo la etiqueta de las circunstancias o el azar" (1987: 370).

Rescher, en la línea del argumento de Goldthorpe subraya que el principio de justicia que parece regir el mercado es únicamente el de oferta-demanda.

Rubinstein acentúa la idiosincrasia del mercado al contraponerlo al resto de las esferas de la vida social. En el mercado la justicia sólo está relacionada con los derechos de propiedad (entitlement) de la persona, mientras que en otras esferas la justicia se activa por alguna característica de la persona, como el mérito (entre otras). ¿Si esto es así -se pregunta Rubinstein- por qué esa tendencia a atribuir al mercado el principio de equidad?

"La tendencia a confundir el mercado con la equidad puede entenderse en parte como una confusión del principio de justicia con la legitimación que se le da" (Rubinstein, 537).

El problema es que este sesgo a favor del mercado no ha sido sólo un "error" del común de los mortales, sino que -según Rubinstein- ha presidido toda la teorización sobre la justicia distributiva. En realidad esa ecuación mercado-equidad es el corolario de otros supuestos muy extendidos entre los estudiosos de la justicia distributiva, a saber:

- que la equidad es el único principio de justicia

- que la equidad es el principio dominante en la sociedad
 Pero la extracción de ese corolario también ha sido posible por otros sesgos en la investigación social de la justicia distributiva:

- la búsqueda de patrones de justicia activables por características de las personas, cuando el mercado no se mueve por patrón ninguno
- el sesgo valorativo a favor de la eficiencia
- la cultura de la clase de los intelectuales, en la que se premia el saber y el mérito
- un sesgo metodológico ya señalado por Goldthorpe: confundir las justificaciones psicológicas de las personas con el funcionamiento o comportamientos reales de las personas y los mercados.

Por lo tanto hay una tensión entre el funcionamiento real del mercado y los sentimientos que acompañan a su legitimación.

Pero si el mérito ha triunfado como principio de justicia consensuado es por el avance del proceso de burocratización de las sociedades avanzadas. Las grandes organizaciones, con el principio jerárquico a la cabeza, sean públicas o privadas, suelen regirse por el principio del mérito.

"Cada vez más el ciudadano de la sociedad organizacional se siente con más derechos a lo que merece. Bajo el influjo del sistema escolar, y con el refuerzo de otras organizaciones meritocráticas, se nos anima a sentir que debemos obtener una recompensa por lo que hemos hecho. Cada vez más el ciudadano de la sociedad organizacional espera que se le proteja de las irracionalidades del mercado" (Rubinstein, 544)

Con la burocratización aumenta la tensión entre el principio de equidad y el de propiedad, hasta convertirse en "un conflicto de agudeza y alcance inusuales" (543).

"El auge de la burocracia y el mérito han acentuado la tensión histórica entre el principio de propiedad del mercado y el principio de mérito en las organizaciones" (Rubinstein, 544).

Las personas tienen que legitimar dos principios de justicia contradictorios entre sí. La consecuencia es la ambivalencia y la confusión respecto al mercado. Pero no sólo eso.

"Lo que se produce es más que confusión. Es un sentido de la injusticia, porque las personas creen que se les niega lo que merecen. Al ser educados cada vez más en las normas de la organización burocrática, el capitalismo debe afrontar una ola creciente de expectativas, movida por su propia ideología legitimadora. La idea de que el mercado es una meritocracia en sí misma acarea la exigencia de una auténtica meritocracia, y así de diluye la distinción entre los méritos y los derechos de propiedad" (Rubinstein, 545).

En resumen, la relación entre la equidad y el mercado es mucho más ambivalente de lo que la presenta Lane.

Consecuencias no queridas de la igualdad

Gellner ha señalado algunos de los factores que han fomentado el ascenso de la ideología igualitarista en nuestros días:

- a) el cambio tecnológico y económico acarrea la inestabilidad de las posiciones sociales, lo que se traduce en movilidad social; la incertidumbre respecto a la posición social futura hará que prevalezca el trato igualitario de todos con todos (a esto es a lo que Gellner llama el "principio de lady Montdore").
- b) la vida laboral en organizaciones sociales complejas hace que las personas interactúen con otras personas en "contextos variables, impredecibles y anónimos, cooperando con hombres de rango sin identificar en multiplicidad de diferentes organizaciones"; esta conjunción de movilidad, anonimato, complejidad y brevedad de encuentros en las organizaciones fomenta también el trato igualitario.
- c) la uniformidad en la socialización y la educación también disminuye las desigualdades en el trato

Pero el ascenso del igualitarismo, aún siendo ineluctable dadas esas condiciones estructurales, está plagado de ambivalencias. Gellner apunta una en torno a la idea de la igualdad de oportunidades.

Algunos autores han criticado que la igualdad de oportunidades da lugar a una sociedad estratificada en la que las clases más bajas en la jerarquía social se quedan sin lo que era su máximo consuelo: el sentimiento de injusticia y los líderes que podían articular ese sentimiento.

Pero Gellner les recuerda que precisamente la igualdad de oportunidades era un instrumento pensado para erradicar ese sentimiento de injusticia.

"Ahora que la igualdad de oportunidades puede estar en el horizonte, la eliminación de ese sentimiento de injusticia resulta ser un mal antes que un beneficio" (5).

Según Gellner el equívoco viene de que la igualdad pertenece a ese conjunto de símbolos, como la felicidad, la libertad o la fraternidad- que son esencialmente ambivalentes:

"son amargos se muerdan por donde se muerdan: ofenden por su ausencia tanto como por su presencia" (6).

Justicia vs. equidad

Para Perelman el origen de la ambivalencia de la igualdad está en su complejidad. En los juicios de justicia se pueden sopesar distintos criterios.

"(...) Sería relativamente simple si nos contentáramos con una sola característica esencial por compleja que fuere (...) Desgraciadamente, la realidad es mucho más

complicada. Lo que ocurre de hecho es que nuestro sentimiento de justicia toma en cuenta simultáneamente diversas características esenciales independientes, que dan lugar a categorías esenciales que no concuerdan siempre" (p. 18).

Esta posibilidad de tener siempre en cuenta varios criterios a la vez da lugar a innumerables "antinomias en la justicia", como las llama Perelman. Estas antinomias son tan frecuentes que incluso pueden considerarse un hecho normal, haciendo que nunca sea posible decir que se ha sido verdaderamente justo.

"Nos incitan de modo irresistible a afirmar que la justicia perfecta no es de este mundo (...) Nunca se puede afirmar que se ha sido perfectamente justo, que se han tomado en cuenta todas las concepciones de la justicia que se amalgaman en nosotros para formar esa confusa mezcla llamada sentimiento de justicia, o que se ha tratado de la misma manera a seres que forman parte de una misma categoría considerada por nosotros como esencial" (p. 20).

Una segunda antinomia se deriva de la anterior. Como la aplicación de criterios de justicia distributiva es tan compleja nunca se estará completamente de acuerdo con la decisión tomada. Por eso más que la noción de justicia, lo que está siempre en boca de todos es la de injusticia:

"la experiencia social está ahí para probar que no se habla habitualmente de justicia más que de manera general, mientras que cada vez que se trata de casos particulares de aplicación se oye casi siempre hablar de injusticia" (Perelman)

Las antinomias fundamentales existentes en la idea de justicia son las que obligan a las personas a emplear profusamente el lenguaje de la equidad.

"Cuando las antinomias de la justicia aparecen y la aplicación de ésta nos obliga a transgredir la justicia formal, se recurre a la equidad. A ésta se le podría considerar la muleta de la justicia, y es el complemento indispensable de la justicia formal siempre que su aplicación resulta imposible" (Perelman, 46).

La equidad no forma parte de la ambivalencia de la igualdad, sino que es el antídoto al que se recurre con frecuencia cuando una cuestión de justicia se vuelve simplemente indecible. La equidad consiste para Perelman en una tendencia a no tratar de manera demasiado desigual a los seres que forman parte de una misma categoría esencial. La equidad tiende a disminuir la desigualdad allí donde el establecimiento de una igualdad perfecta, de una justicia formal, se vuelve imposible por el hecho de que se toman en cuenta simultáneamente dos o varias características esenciales que chocan en ciertos casos de aplicación.

"Contrariamente a la justicia formal, cuyas exigencias son bien precisas, la equidad consiste sólo en una tendencia opuesta a todo formalismo, del que debe ser complementaria. Interviene allí donde los formalismos se enfrentan y, para

cumplir su papel, tiene que ser ella misma no formal. Si se desea tomar en cuenta, en la aplicación de la justicia, dos características esenciales; si, al tratar de manera idéntica a dos seres que forman parte de la misma categoría esencial, se llega a tratar de modo demasiado diferente a dos seres que forman parte de una misma categoría esencial determinada por la segunda característica, la equidad nos incitará a no tomar únicamente en cuenta la primera en la realización de la justicia" (Perelman, 46)

La equidad viene a ser un comodín. Frente a, por ejemplo, la necesidad, encierra una ambigüedad: ¿la equidad, es el principio que se considera correcto en una situación, o es sólo una forma de cierre decisionista al círculo vicioso a que nos avocan las antinomias de la justicia?.

A veces se logra reducir la complejidad de la situación evaluada y no hay ambivalencia sobre el criterio de justicia distributiva que compete aplicar. Cuando no -la mayor parte de las ocasiones- la equidad es la solución. Por eso

"la vida social presenta un continuo equilibrio entre la justicia y la equidad" (Perelman, 49).

Eficiencia vs. igualdad

Okun enunció la problematización de la relación eficiencia-igualdad en una forma que ya se ha hecho famosa:

"al partir la tarta en partes iguales disminuye el tamaño de la tarta. Este hecho muestra que hay un trade-off entre la igualdad y la eficiencia económica" (p. 48).

La igualdad puede redundar en un aumento de la ineficiencia a través tanto de la tasa de inversión como de actividad.

Okun y Arrow aducirán que la igualdad reduce las inversiones. Como se sabe las personas de mayores ingresos tienen una mayor propensión al ahorro y a la inversión. Si los impuestos detraen parte de su renta hacia las rentas más bajas, que gastan más en consumo, disminuirá dramáticamente la tasa de inversión en la sociedad. El volumen agregado de formación de capital puede disminuir debido a los impuestos.

Además, la redistribución desincentiva al trabajo. Las diferencias de renta son una fuente fundamental de motivación para el logro. Esto tanto directamente, en el lugar de trabajo, como previamente, en el esfuerzo y el tiempo que se invierte en formación de capital humano.

Okun atribuye también la supuesta ineficiencia de la igualdad a la ineficiencia de algunos de los medios para conseguirla. En concreto, habla del "leaky bucket" del gasto público, es decir, del alto porcentaje de este que "se pierde" en el mantenimiento de la propia administración.

De todas formas el mismo Okun admitía que la demasiada desigualdad puede ser ineficiente:

"Las medidas que expriman a los ricos hasta el punto de reducir la inversión y empeorar la calidad y cantidad de los empleos de los pobres empeoran tanto la igualdad como la eficiencia. Por otro lado, las técnicas que mejoran la productividad y las rentas potenciales de los trabajadores benefician a la sociedad con mayores niveles de igualdad y eficiencia" (p. 4).

La cuestión es, entonces, cuándo y cuándo no se da el trade-off. La igualdad puede ser eficiente en varios sentidos.

Okun admite expresamente que la igualdad de oportunidades sí es eficiente, porque permite que los recursos y las recompensas se distribuyan de acuerdo con las capacidades y el esfuerzo, por la calidad de la persona, en definitiva. Así se elimina parte de la ineficiencia de un mercado con rigideces debidas a personas ineficientes. La igualdad de acceso a la enseñanza superior redundaría en un aumento muy importante de la eficiencia (Okun, p. 81).

Okun también afirma que las medidas que contrarrestan las discriminaciones en términos de género o raza redundan en una mayor eficiencia, porque permiten el acceso al mercado de trabajo a personas que pueden hacer valer en un momento dado sus capacidades.

Kenworthy (figura 2.1) sostiene también que una mayor igualdad permite el incremento y la estabilización de la demanda. A esto es al fin y al cabo a lo que también atiende el inversor cuando decide invertir. Si no hay consumo y su inversión no es rentable, tampoco habrá inversión. Aunque naturalmente el inversor también tiene en cuenta otros factores, no hay que menospreciar este presuponiendo que la igualdad es perjudicial.

Por otro lado aunque un poco de desigualdad efectivamente puede incentivar el esfuerzo, la desigualdad también puede ser ineficiente en este aspecto. Si la desigualdad supera el umbral que las normas de justicia distributiva de una sociedad fijan como desigualdad justa, puede haber una importante desincentivación del trabajo. De esta forma disminuiría la cooperación del trabajador para la competitividad.

Desde un punto de vista normativo Schmid sostendrá que, entonces:

"no hay necesariamente un trade-off entre la igualdad y la eficiencia: es una relación contingente. Depende del problema y de la eficacia de las instituciones" (p. 24).

Si el utilitarismo es la filosofía de la eficiencia y el minimax de Rawls la filosofía de la igualdad, Schmid ve en el "weighted utilitarianism" de Arneson y Weirich (punto WU de la figura 2.2) una fórmula normativa de compromiso entre ambas posturas. Ese utilitarismo ponderado combina principios de los dos para estabilizar las ganancias y evitar pérdidas a los que están peor, sin impedir las ganancias de los que están mejor. Desde el punto de vista práctico

"los candidatos más prometedores capaces de generar un círculo virtuoso entre la eficiencia y la equidad son aquellas medidas que contribuyen a la igualdad de oportunidades, que hacen justa la distribución salarial y

que proporcionan cierta seguridad material en caso de riesgo o incertidumbre" (Schmid, p. 24).

En este sentido van Parijs rechaza lo que el llama el sentido agregado del trade-off que lo entiende en términos dicotómicos -si debe o no haber políticas sociales. Para van Parijs hay que hablar en términos "marginales", intentando buscar medidas para estimar cuánto desciende la eficiencia por cada "unidad" de política social añadida, o, inversamente, para averiguar cuánta política social puede haber sin que resulte dañina económicamente.

Aparte de estos intentos normativos de demostrar la contingencia del trade-off la mayor parte de la discusión ha sido de carácter empírico: se han comparado países para ver si había relación entre sus niveles de igualdad de la renta y de gasto público social, por un lado, y su nivel de crecimiento económico.

Le Grand no cree posible hablar de que la igualdad de la renta por sí misma tenga efectos negativos sobre la productividad, los balances comerciales, la inflación o el desempleo. Admite sin embargo que el trade-off podría darse por la ineficiencia, la noción misma del trade-off equidad-eficiencia no tiene sentido. Los trade-offs sólo pueden darse entre objetivos primarios y, entendida así, la eficiencia no es uno de ellos.

Si se prefiere una definición de la eficiencia que la convierta en un objetivo primario -eficiencia como crecimiento económico, o como óptimo de Pareto, hay problemas para determinar cuáles son los términos del trade-off, tanto en términos de valor como de producción.

"En particular, la forma más exacta de entender un óptimo de Pareto es como una forma especializada de función de bienestar social, que en sí misma lleva incorporada una noción de equidad (...) Por lo tanto, cualquier trade-off entre un óptimo de Pareto y una noción de equidad no es un trade-off entre eficiencia y equidad, sino, al menos en parte, un trade-off entre dos formas distintas de equidad" (Le Grand, 35).

Todo lo anterior demuestra que el concepto de eficiencia es tanto o más problemático que el de equidad, y tanto o más cargado de valores que éste. Lo cual viene a complicar aún más la posibilidad de utilizar de forma razonable el argumento del trade-off entre ambas nociones.

En cualquier caso, tanto los investigadores y teóricos que afirman la existencia del trade-off como los que la niegan admitirían que hay tensión entre los dos principios. No sabemos sin embargo cuál es la apreciación de la población en general.

Provisiones vs. titularidades

Llevada a su extremo, la tensión eficiencia-equidad conduce a lo que Dahrendorf ha llamado la paradoja de Martínez, una situación en la que están garantizados los derechos de bienestar (titularidades) pero no se tiene bienes o provisiones que

redistribuir (ineficacia económica). La imagen con la que Dahrendorf ilustra el dilema es elocuente: todos pueden comprar en el supermercado, pero el supermercado está vacío.

La paradoja de Martínez plantea una situación de redistribución de la pobreza, o en términos de Dahrendorf, de "provisiones sin titularidades y titularidades sin provisiones". Para Dahrendorf sin embargo en principio no hay un dilema o trade-off tan recalcitrante como el que plantea Okun entre la eficiencia y la equidad.

"Al plantear el contraste entre un partido de las titularidades y otro de las provisiones no se pretendía sugerir que cada uno de ellos pudiera sólo existir sin el otro y que la paradoja de Martínez plantee un dilema inevitable" (40).

Con todo, históricamente Dahrendorf admite que las titularidades y las provisiones no han corrido parejas más que en casos excepcionales.

"La revolución industrial fue, en primera instancia, una revolución de provisiones. Acarreó un gran incremento en la riqueza de las naciones. En el lado opuesto, la Revolución Francesa fue una revolución de titularidades (...) En el siglo XVIII, y en los intereses de la burguesía, las dos pueden haber venido juntas. Desde entonces se han separado" (34-35).

Consecuencias normativas de la compartimentación para la teoría de la justicia

Se puede establecer el supuesto de que la ambivalencia con origen en la compartimentación es lo normal. A partir de esta constatación habría que proponer principios de justicia que se atuviesen a esta forma parcial de ordenación de objetos. Esto es lo que ha hecho Young.

Young insiste en la necesidad de distinguir la justicia "a lo grande" de la justicia "de lo pequeño". La primera hace relación a lo qué constituye un orden social justo; la segunda a cómo día a día se toman decisiones para la asignación más justa posible de beneficios y cargas en instituciones concretas.

Los grandes principios de justicia distributiva no sirven para resolver problemas distributivos cotidianos.

"La justicia social es un tema crucial, porque al fin y al cabo tiene que ver con la legitimidad de diferentes formas de gobierno. Sin embargo, las teorías de la justicia a lo grande poco nos pueden decir sobre lo que significa la justicia en lo pequeño" (Young, p. 6).

La razón de esta discontinuidad está en que la justicia de lo pequeño y lo cotidiano, la "justicia local" está compartimentalizada. En la sociedad no se suelen coordinar las decisiones de justicia correspondientes a ámbitos distintos, entre otros motivos, porque no tienen sentido hacerlo. Por poner los ejemplos del mismo Young: los hospitales, a la hora de implantar un riñón, no dan prioridad a los pacientes que no

podieron acceder a la universidad.

No hay ninguna forma de traducir las decisiones tomadas en el micronivel en resultados que resulten justos en el macronivel -no hay "ninguna mano invisible comparable a la mano invisible del mercado" dirá Young (p. 7). El resultado de esta compartimentación es que

"cada tipo de problemas de división justa se trata en sus propios términos basándose en las normas y los precedentes que se han ido conformando para abordar ese tipo particular de situaciones. Las reclamaciones de propiedad se solucionan de acuerdo con los precedentes del derecho de propiedad, los impuestos de acuerdo con las tradiciones de las finanzas públicas, los trasplantes de acuerdo con los standards de la profesión médica. Los standards relevantes difieren significativamente de un dominio a otro, y de una cultura a otra" (Young: 7).

Los grandes principios macro, como los utilitaristas o el de la diferencia de Rawls, no reflejan la gran variedad de mecanismos que operan en el nivel micro.

En cualquier caso en las decisiones de justicia son varios los criterios que se suelen aplicar:

- la aceptabilidad: nadie debe estar peor que en el estado inicial
- la inequidad transparente: nadie debe recibir menos de algo que lo que reciba otro que tenga la misma proporción
- la no envidia: nadie debe preferir la parte de otro antes que la suya propia
- la monotonicidad: si crece el conjunto de bienes compartidos, no debe decrecer el bienestar de cada uno

El criterio más general es sin embargo el de la consistencia, entendida como replicabilidad: la distribución que se considera justa en un subgrupo también debe ser considerada justa por otros subgrupos cuando la lleven a cabo ellos mismos. Es decir todos los subgrupos o pares de individuos deben considerar justa esa solución.

El criterio es pues especialmente importante en un escenario de compartimentación como el presupuesto por Young.

Hay una forma de consistencia débil, y otra inversa. Para distinguirlas Young va a utilizar la siguiente notación:

a, b, c...=	cantidades de bienes distintos
I=	conjunto finito de personas
J=	subconjunto de J
r=	atributos relevantes de las personas
A=	asignación
F=	criterio de asignación
T=	tipos factibles, o conjunto de atributos de cada contexto

Una criterio de asignación F es "débilmente consistente", si para cada problema (T,a) en I, y para cada subconjunto J de I,

(1)

Aquí la A y la T con subíndices J significan que la A y la T están restringidos a J. Si (1) es válida para todos los subconjuntos J de cardinalidad dos, entonces F es un criterio débilmente consistente.

Young sin embargo considera que esta definición es consistente sólo cuando F puede tomar un sólo valor, pero no cuando puede tomar muchos. Tal sería el caso de una asignación en J. Los miembros de J pueden recibir un subconjunto B de A. La consistencia débil nos dirá que la forma de asignar A en J es también la forma justa de asignar B. Pero, sin embargo, puede haber otras asignaciones de B entre los miembros del subgrupo que sean igualmente equitativas si nos atenemos al criterio F. Parece lógico que el subgrupo tenga la posibilidad de escoger entre estas alternativas sin imponer la equidad general a todos los subgrupos. Por eso Young propone la siguiente reformulación de (1).

Un criterio de asignación F es "consistente" si, para todo I, para todo problema (T,A) en I, y para todo subconjunto no vacío J de I

y

(2)

Si esta definición es válida para todo subconjunto J de cardinalidad dos, F es consistente.

Finalmente Young propone un último criterio de consistencia, la "consistencia inversa", que requiere que si la restricción de una asignación **a** para cada subconjunto de personas es una asignación basada en F, entonces **a** es en sí misma una asignación F. En otras palabras, para todo I, para todo problema (T,A) en I, y para toda asignación **a** de A

(3)

Esta condición de la forma de consistencia inversa hace inferencias sobre soluciones para problemas más generales a partir de soluciones para problemas más concretos, mientras que la consistencia débil hace inferencias sobre problemas más pequeños a partir de problemas más generales. De todas formas, cuando F es una regla de asignación que sólo puede tomar un valor, ambas formas de consistencia dan el mismo resultado.

Igualdad y comunidad

En principio nada debería haber en la idea de igualdad que la contrapusiera automáticamente a la de comunidad. Incluso se podría considerar conceptos coextensivos. En una comunidad de iguales el sentimiento de comunidad debiera ser mayor que en una de personas desiguales (Goodin).

Ahora bien, en una comunidad de desiguales si las personas en desventaja critican la desigualdad haciendo valer normas de justicia distributiva, el recurso a esas pretensiones de derecho es desvertebradora para los sentimientos de comunidad. Este es el argumento de autores comunitaristas como Taylor o Sandel. Para estos los sentimientos legítimos desde el punto de la comunidad no son los de justicia, sino emociones primarias, como la empatía y el amor, que refuerzan los lazos comunitarios.

Las tensiones entre la idea de comunidad y de justicia se ponen de manifiesto si, siguiendo a Kymlicka, comparamos las perspectivas normativas del liberalismo, del comunismo y del comunitarismo.

	LIBERALISMO	COMUNISMO	COMUNITARISMO
DERECHOS	derechos individuales	rechazo de la idea de derecho	rechazo de la idea de derechos individuales: derechos en la comunidad
IGUALDAD Y COMUNIDAD	justicia como virtud de una comunidad	idea de justicia como manifestación de falta de igualdad real	justicia como amenaza para la comunidad: la idea de justicia inhibe la expresión espontánea de la sociabilidad
IGUALDAD	superación de la desigualdad: justicia formal e igualdad de oportunidades	superación de la desigualdad: crecimiento económico y abundancia material en el comunismo	superación de la desigualdad: justicia informal y armonía de intereses en el sentimiento de comunidad

Tanto desde el comunismo como desde el comunitarismo se señala la tensión entre la igualdad y la comunidad, criticando la idea de la justicia del liberalismo por sus implicaciones para

la idea de comunidad. Ahora bien, la diferencia está en que mientras el comunismo marxiano ve la justicia como una especie de fallo de mercado, como racionalización de una falta de igualdad real en la comunidad -con lo cual la igualdad es el ideal- para el comunitarismo la apelación a la idea de igualdad es la amenaza. Para los comunitaristas la apelación a los derechos hace de las personas extraños, que no se reconocen como miembros de una misma comunidad sino como enemigos en lucha por derechos antagónicos. El énfasis sobre los derechos individuales además hace del vínculo de la ciudadanía una relación meramente instrumental entre el ciudadano y el Estado (Lund, p. 51).

Kymlicka resume muy bien las reservas de los autores comunitaristas ante las ideas de igualdad y de justicia.

"¿Qué hay de malo en la justicia, o por qué es una barrera para una forma superior de comunidad? (...) La justicia no sólo no es necesaria cuando no hay conflictos, sino que tiende a ser fuente de conflictos en la comunidad, o en cualquier caso, a disminuir la expresión natural de la simpatía y la sociabilidad. Es mejor que la gente actúe espontáneamente movida por el amor por los demás, que que lo hagan entendiéndose a sí mismos y a los demás como sujetos con derechos, porque el interés por la justicia desplaza al amor" (Kymlicka, 123)

Estructura vs. personas

Otra fuente de ambivalencia en la igualdad también puede encontrarse en la existencia misma de bienes distintos que no se pueden distribuir de igual manera a distintas personas.

Los defensores de principios estructurales, entienden la cuestión de la justicia distributiva como una asignación de recompensas a posiciones, antes que a personas. Entre esos principios de justicia estructurales estarían los más conocidos:

- el de igualdad, o de partes proporcionales iguales
- el utilitarista, o de incremento proporcional según la posición
- el maximin rawlsiano, o de optimización de la proporción relativa de las posiciones más bajas.

Frente a estos principios estructurales otros autores proponen otros principios que aparte de la posición social tengan en cuenta otros atributos de la persona. Tal sería el caso del principio de no tiranía, de Fishkin.

Según Galvin/ Lockhart tanto en los principios estructurales como en el no tiranía se tienen en cuenta sólo dos dimensiones de la justicia distributiva; a saber:

- la estructura, esto es, por medio de qué principio, regla o conjunto de reglas se va a distribuir un bien entre distintas posiciones
- la asignación, o qué individuos ocupan qué posiciones en la distribución social.

Para los autores mencionados, sin embargo, hay que añadir una tercera dimensión, que denominan "valor", que tiene que ver con

los atributos de lo que se va a distribuir -dinero, asistencia sanitaria, etc.

Al no considerar estas tres dimensiones los principios de justicia mencionados tratan todos los bienes como si fueran bienes universales continuos, perfectamente divisibles y fungibles. En ellos la estructura, la asignación y el valor son independientes entre sí.

Galvin/ Lockhart, por contra, consideran que en determinados bienes, como la asistencia sanitaria especializada o la educación superior, presentan problemas para distribuirlos siguiendo principios estructurales, por que en estos bienes hay una interdependencia del valor, la asignación y la estructura. Son bienes no fungibles, por la relación que se da en ellos entre el valor y la asignación, y son bienes no divisibles, por el engastamiento en ellos del valor y la estructura. Son, en definitiva, bienes discretos e idiosincráticos (ver figura 3).

Con todo ello Galvin/ Lockhart están llamando nuestra atención sobre la ambivalencia que generan determinados bienes para la justicia distributiva entendida en el sentido convencional o "estructural".

Absoluto y relativo: la ambivalencia de la envidia

Los autores conservadores, como Schoeck o Fernández de la Mora, descalifican el igualitarismo tachándolo de envidia. El igualitarismo nace directamente de la envidia.

Frente a este enfoque tenemos otros que por el contrario sitúan la envidia en la igualdad misma. Rae (1981b) ha distinguido la "envidia naive" de la "envidia sofisticada". Lo hace en el marco de su distinción entre igualdad "lot-regarding" e igualdad "person-regarding". Ambas envidias surgen en momentos distintos del proceso distributivo en asociación a esas dos formas de igualdad:

- 1) en un primer momento las personas perciben una desigualdad y ello genera envidia ingenua
- 2) la crítica de esa desigualdad inicial va a traducirse en la demanda de una igualdad de lotes
- 3) esa desigualdad de lotes sin embargo va a generar desigualdad "person-regarding", provocando envidia sofisticada

La envidia está entonces en la base de la contradicción entre las dos formas de igualdad. En este argumento el igualitarismo es generador de una envidia que redunde en la ambivalencia ante la igualdad.

Lo anterior indica que hay ambivalencia y que es difícil distinguir los sentimientos de la envidia y el igualitarismo. La confusión no sólo afecta a este tipo de autores. En teorías de la justicia menos "políticas" y más formales, como la de Varian, la justicia se relaciona con sentimientos de ausencia de envidia. Pero como apunta correctamente Le Grand hay una circularidad viciosa en la definición de ambos extremos que no ayuda a definir ni el igualitarismo ni la envidia.

Muy interesante y conceptualmente rica es la distinción que traza Nozick entre distintas acepciones relacionadas con la envidia, como los celos:

	EL	YO
1.	lo tiene	lo tengo
2.	lo tiene	no lo tengo
3.	no lo tiene	lo tengo
4.	no lo tiene	no lo tengo

envidioso: 4>2, 3>4
 celoso: 1>2, 3=4
 "begrudging": 3>1, 3>4
 "spiteful": 4>1, 3>4
 competitivo: 3>4, 1=4.

El envidioso, frente a otros caracteres, prefiere en primer lugar carecer él mismo de un bien antes de que otra persona pueda también disfrutarlo como él, pero sobre todo prefiere que el disfrute sea sólo suyo, y no compartido.

Dejando la precisión terminológica, y pasando a enfoques sociológicos sobre las actitudes, para Runciman, la clave está en la presencia o no de sentimientos de injusticia en las actitudes. Si hay sentimientos de injusticia social expresadas en los términos de la privación relativa, estamos ante un sentimiento igualitario, si no, es "cochina envidia". En palabras de Runciman:

"La privación relativa tiene el mérito de ser valorativamente neutra, situándose entre el sentimiento de envidia y el de la injusticia. La apelación a la justicia distinguirá aquellos sentimientos de privación relativa que pueden o que no pueden ser descritos como sentimientos de envidia antes que como percepciones de un derecho no materializado" (Runciman, p. 252).

Aunque los autores conservadores insisten en la envidia de los que tienen menos hacia los que tienen más, sabemos que la envidia no es sólo ascendente. De Swaan ha descrito la "envidia descendente" de las clases de pequeños propietarios respecto a la clase obrera en el momento en el que se introdujo la Seguridad Social. Su recelo ante ésta no venía de sus intereses absolutos, pues de hecho saldrían beneficiadas con la seguridad social tanto como la clase obrera, sino de las diferencias relativas con la clase obrera. Con la seguridad social ésta última pasaba a obtener "gratuitamente" del Estado un bien, la seguridad material en caso de necesidad, que el pequeño propietario había tenido que garantizarse por sí mismo durante mucho tiempo. Además, con esta medida, se reducían las diferencias de nivel de vida entre las clases medias y la clase obrera. La clase media experimentaba una aguda "envidia descendente".

Caracterizada por contraposición al igualitarismo, la envidia se tiñe de tonos moralmente oscuros, y, sin embargo, también está teñida de ambivalencia. Eso es lo que pretendía recordarnos de Mandeville con su idea de los "vicios privados/

beneficios públicos": la envidia es motor del crecimiento económico. Por apuntar esta ambivalencia Mandeville recibió las acusaciones de Hume o A. Smith por la "ambigüedad de su lenguaje" (Horne, 558).

Salovey (p. 279) más recientemente ha subrayado lo mismo desde la perspectiva complementaria:

"Aunque la comparación social y la envidia pueden suponer estímulos para el logro y la innovación, suponen una amenaza para el orden social por generar sentimientos de sospecha e incomodidad".

Dado que en el apartado empírico ahondaremos aún más en la ambivalencia envidia/ igualitarismo, voy a poner aquí punto final a su discusión, y, ya de paso, a la de la ambivalencia en torno a la igualdad. Paso a desbrozar el terreno de la ambivalencia alrededor del Estado de Bienestar.

APROXIMACIONES TEORICAS A LA AMBIVALENCIA DE LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR: AMBIVALENCIA INTERNA AL ESTADO DE BIENESTAR

"El Estado de Bienestar se interpreta muchas veces como una especie de compromiso, entre principios liberales y socialistas, o entre intereses burgueses (o de clase media) e intereses de clase obrera. Sin ser exactamente un batiburrillo, incorpora elementos contradictorios, y sus críticos esperan -y sus defensores temen- que tarde o temprano éstos acabarán disgregándose" (Moon, p. 27).

Introducción

En este apartado la primera referencia debe ser Simmel. Fue este el autor que antes que ningún otro profundizó en los dilemas de un aspecto concreto del Estado de Bienestar, el asistencial.

Después de una exposición sumarásima de los argumentos de Simmel hago un recorrido por otros argumentos posteriores en los que se tematizan distintos aspectos de la ambivalencia del Estado de Bienestar.

Simmel: el Estado Asistencial como banda de Moebius

Ya he presentado a Simmel como el primer mentor consciente de la idea de la ambivalencia sociológica. Además fue el primero en subrayar la dualidad y la ambivalencia consiguiente del Estado de Bienestar o, mejor, la asistencia social. En *El pobre* de Simmel aparecen prefiguradas aproximaciones a la ambivalencia en la igualdad y el Estado de Bienestar que otros teóricos e investigadores empíricos desarrollarán posteriormente con un vocabulario distinto -y, por lo general, menos rico y sugerente.

El análisis de la pobreza de Simmel se basa en dualismos potencialmente generadores de ambivalencias en las actitudes.

1) el "dualismo fundamental en los sentimientos que rigen el sentido de la conducta moral": la contraposición entre la *autonomía* moral (la libertad) y la *heteronomía* moral (el control) (p. 64).

"Se manifiesta una forma sociológica central de la relación entre el individuo y la generalidad. Cuando una prestación pasa de la sociedad al individuo, la regulación por esta última suele consistir en definir un exceso y un defecto en la acción individual. La regulación se refiere siempre tan sólo a un lado de la acción, mientras que el otro queda abandonado al arbitrio de la libertad individual. Las acciones están limitadas por uno de los extremos (...) Pero

hay casos en los que la regulación abarca de hecho ambos lados, aunque el interés práctico sólo fija la atención en uno de ellos y pasa por alto el otro. Esta forma fundamental se repite en el caso de la asistencia a los pobres. Al pronto, ésta parece no tener otro interés que el de limitar el socorro en el sentido de que el pobre reciba toda la parte que le corresponde, esto es, que no reciba demasiado poco. Pero, al menos prácticamente, existe también otro interés: el de que el pobre no reciba demasiado" (pp. 90-91).

2) la paradoja de la inclusión-exclusión del pobre, o el dualismo "*dentro-fuera*" de la sociedad que encarna el pobre, que es a la vez pobre (fuera de la sociedad) y ciudadano (dentro de la sociedad). Este dualismo es análogo al que Simmel ve en la condición del extranjero (p. 73 y 96).

"El pobre está sin duda fuera del grupo, en cuanto que es un mero objeto de medidas que la colectividad toma respecto a él; pero el estar fuera no es más que una forma de estar dentro" (p.96, cursiva mía).

"La singular exclusión de que es objeto el pobre por parte de la comunidad que le socorre es lo característico del papel que desempeña dentro de la sociedad, como un miembro de ella en una situación particular" (p. 76, cursiva mía).

"La posición particular en que se halla el pobre socorrido - en virtud de la cual su situación individual le convierte en término extremo de la situación de socorro, y, por otra parte, le coloca frente al Estado en la posición de objeto sin derecho, de una materia inerte-, no impide su incardinación en el Estado como miembro de la unidad total política" (p. 73).

"El pobre se encuentra, aproximadamente, en la situación del individuo extraño al grupo y que se halla materialmente, por decirlo así, fuera del grupo en que vive; pero justamente entonces se produce un organismo total superior que comprende las partes autóctonas del grupo y las entrañas; y las peculiares acciones recíprocas entre ambas crean el grupo en un sentido más amplio. Así, el pobre está, en cierto modo, fuera del grupo; pero esta situación no es más que una manera peculiar de acción recíproca, que le pone en unidad con el todo, en su más amplio sentido" (p. 73).

3) la "*inducción moral*": el altruismo como sentimiento espontáneo que deviene obligación constrictora (p. 79). En el argumento de la "*inducción moral*" de Simmel se entrevén también los argumentos del riesgo moral, tanto por parte del receptor del beneficio como por parte del proveedor (demanda inducida):

"Cuando se ha realizado algún acto de beneficencia, de cualquier clase que sea, aunque sea espontáneo e irregular, aunque no esté ordenado por ningún precepto, se crea el deber de continuarlo, deber que alienta de hecho no sólo

como pretensión del que recibe el beneficio, sino también como sentimiento del donante" (p. 78).

4) dualismo *abstracción (pobreza)-concreción (pobre)*, o "causalidad"-*teleología*, y legitimación del orden social. Simmel acierta a cifrar la ambivalencia del EdB entre la asistencia y la redistribución (asistencialismo vs. redistribución).

"La asistencia social se basa en la estructura actual de la sociedad; está en abierta contradicción con todas las aspiraciones socialistas y comunistas que quieren suprimir la estructura actual de la sociedad. Lo que la asistencia se propone es mitigar ciertas manifestaciones extremas de la diferencia social, de modo que aquella estructura pueda seguir descansando sobre esta diferencia. Si la asistencia se apoyara en el interés por el pobre individual, no habría en principio límite alguno al traspaso de bienes en favor de los pobres hasta llegar a la equiparación de todos. Pero como se hace en interés de la totalidad social no tiene ningún motivo para socorrer al sujeto más allá de lo que exige el mantenimiento del status quo actual" (p.)

5) ambivalencia *altruismo-interés propio* (externalidades à la de Swaan).

"Para la asistencia a los pobres, para la forma abstracta de la beneficencia, el individuo es la acción final, pero en ningún modo su fin último, que sólo consiste en la protección y fomento de la comunidad. Y ni siquiera como medio para ésta puede considerarse al pobre -lo que mejoraría su posición-, pues la acción de la sociedad no se sirve de él mismo, sino únicamente de ciertos medios materiales y administrativos, destinados a suprimir los daños y peligros que el pobre entraña para el bien común. Esta situación formal no sólo se presenta en la vida total colectiva, sino también, evidentemente, en círculos más estrechos; incluso en el seno de la familia se dan muchos socorros, no por el socorrido mismo, sino para que la familia no tenga que avergonzarse y pierda la reputación por la pobreza de uno de sus miembros. El socorro que los sindicatos obreros ingleses conceden a sus miembros parados no se propone tanto aliviar la situación personal del socorrido como impedir que, implelido por la necesidad, trabaje más barato y haga bajar el nivel salarial de todo el oficio (p. 68-69)

6) *consecuencias no queridas*: la construcción social de la pobreza desde al Estado de bienestar, y los problemas de la acción colectiva de los pobres por su característica de grupo pasivo o hetero-constituido.

"El hecho de que alguien sea pobre no quiere decir que pertenezca a la categoría social determinada de los "pobres". Es un comerciante, o un artista, o un empleado, pobre, y pertenece a su clase, determinada por su actividad y posición. Dentro de ésta puede ocupar, a consecuencia de su pobreza, un puesto que sufre modificaciones graduales;

pero los individuos que en las diversas clases y posiciones se encuentran en ese estadio no están agrupados en manera alguna en una unidad sociológica particular, distinta de las capas sociales en que viven. Sólo en el momento en que son socorridos entran en un círculo caracterizado por la pobreza. Este círculo no se mantiene por la acción recíproca de sus miembros, sino por la actitud colectiva que la sociedad en conjunto adopta frente a él" (p. 103)

"Sociológicamente no es primero la pobreza y luego el socorro, sino que se llama pobre a aquel que recibe socorro o debiera recibirlo" (p. 101)

"La pobreza constituye una constelación sociológica única: un número de individuos que ocupan un puesto orgánico específico dentro del todo; pero este puesto no está determinado por aquel destino y manera de ser propios, sino por el hecho de que otros intentan corregir esa manera de ser (...) Lo que hace al pobre no es la falta de recursos. El pobre, sociológicamente, es el individuo que recibe socorro" (p. 104).

Esta estructuración dualista del tema de la pobreza y la beneficencia pública por parte de Simmel no ha pasado inadvertida. Algunos autores han reparado en algunos de estos aspectos.

Coser ha puesto el acento sobre todo en el último punto, de la construcción estatal de la pobreza, aunque sin inscribirlo en el marco de las consecuencias no queridas y el riesgo moral. Coser acierta a contrastar las secuencias psicológica y sociológica de la pobreza. Desde el primer punto de vista la experiencia de la pobreza lleva a reclamar la asistencia pública; desde el segundo punto de vista, quienes reciben asistencia pública son definidos como pobres.

Coser también acierta a señalar el punto segundo, el dualismo dentro fuera aunque sin poner el énfasis necesario. Hvinden recientemente se ha percatado del interés y la pertinencia de este argumento de Simmel en relación con la investigación relacional -no meramente cuantitativa- de la pobreza. Pero a este segundo autor le interesa más subrayar los otros temas del texto. Hvinden también señala oportunamente la relación entre el argumento 5) y la hipótesis de De Swaan sobre el Estado de Bienestar. Y, de nuevo, al igual que Coser, discute el "constructivismo social" de Simmel -en la causalidad social, primero es la asistencia, y después el pobre. Hvinden ve dos objeciones fuertes y una débil al argumento constructivista de Simmel. Por un lado hay pobres (pobreza oculta) que el Estado no llega a asitir, y es obvio que no por ello son menos pobres que los pobres asistidos -al contraio, son más pobres pues su pobreza es más visible. Por otro lado, el rechazo a la estigmatización o el etiquetamiento hace que muchos pobres no acudan a la asistencia a pedir ayuda. Finalmente, una última objeción a Simmel es que, frente a su idea de que los pobres no se pueden consituir autónomamente, sino que son definidos por otros, ha habido acción colectiva de los pobres en algunos países. Según

Hvinden esta es la objeción más débil:

- los movimientos asociativos de pobres, si bien han existido, no se cuentan por millares; fueron escasos y, además
- se trató por lo común de movimientos puntuales con reivindicaciones concretas, asociadas en general
- no a la condición de pobre, sino a otra, como la de incapacitados físicos, parados o jóvenes.

Finalmente, Sallerberg aunque en la línea de los anteriores autores también destaca el elemento constructivista, ha acentuado el aspecto conflictivo de esa construcción social. "Los asistidos" se resisten a la definición que se les trata de imponer "el asistente".

Frente a los autores mencionados, creo que es el dualismo, y no el constructivismo, la perspectiva más rica en Simmel. No sólo por la enjundia del argumento de la exclusión-exclusión, sino

- porque en realidad entronca con la perspectiva dualista de otras obras de Simmel (ver apartado anterior de la tesis); y, además
- el dualismo está presente en los otros cuatro argumentos (exceptuando el constructivista) en forma de consecuencias no queridas y externalidades.

En todo caso, frente al constructivismo social o sistémico convencional (à la Berger/Luckmann, o à la Luhmann), la construcción social del pobre a la que apunta Simmel es dualista o ambivalente: por la paradoja de la inclusión-exclusión, y por las externalidades.

Desde Simmel podemos entender el Estado de Bienestar como una especie de banda de Moebius por la que transita el pobre:

- si el Estado de Bienestar define al pobre,
- y el pobre está dentro y fuera a la vez,
- entonces, el Estado de Bienestar es una banda de Moebius

Ambivalencia del seguro

Hay una ambivalencia característica del seguro privado. Aunque aquí nos interesan los seguros públicos, no podemos dejar de señalarla.

En su estudio sobre la aparición y extensión de los seguros de vida en los Estados Unidos Zelizer apunta en la terminología de Merton a una ambivalencia estructurada en el nivel institucional, en la que los fines simultáneos del negocio y el altruísmo creaban una continua tensión entre sus demandas y expectativas contradictorias. Como sucede también en la ambivalencia de rol y de status, esta ambivalencia institucional se traducía en oscilaciones en el comportamiento, de forma que a veces las compañías de seguros subrayaban sus fines altruistas, y otras veces sus objetivos económicos. Los agentes de seguros sufren en sus carnes la ambivalencia de ser a la vez "misioneros", que consuelan o ayudan a los huérfanos y las

Viudas, y "buitres" que hacen negocio con la vida ajena.

La pobreza como mito

Edelman en *Political Language* (1977) realiza otro análisis sobre la ambivalencia de la pobreza. El punto de partida de Edelman como ya hemos visto en nuestra presentación de los enfoques generales sobre la ambivalencia, es su enfoque mitológico-estructuralista sobre la ambigüedad del discurso político. Al igual que frente a otros problemas

"las reacciones cognitivas más comunes ante la pobreza se pueden encuadrar en un pequeño conjunto de formas que son clásicas, predecibles, ritualistas y banales" (p. 6).

La pobreza es un símbolo político más, que concita dos tipos de reacciones opuestas. Por un lado se define al pobre como responsable de su propia desgracia, y necesitado de un control que contrarreste su falta de capacidad, su desidia, su falta de disciplina, inmoralidad, patología o tendencias criminales (p. 6). Desde esta perspectiva está justificada la criminalización del pobre.

Por otro lado, la reacción alternativa ante la pobreza define al pobre como víctima de instituciones sociales, económicas y políticas explotadoras; como personas maltratadas por las circunstancias, no por sus propios defectos (p. 6).

El punto más interesante del argumento es que, según Edelman, ambas se tratan de "explicaciones de stock":

"aunque la situación social de cada persona es probable que le lleve a convertir a una de ellas en dominante sobre la otra, todo el mundo aprende ambas (...) Los ricos y los pobres, como el resto del mundo, aprenden a percibir la pobreza de ambas formas, y a poner el énfasis sobre la una o la otra para justificar sus roles, explicar noticias o adaptarse a situaciones en cambio" (p. 6-7).

Ambas explicaciones en realidad son igualmente válidas: al menos su invalidez es indemostrable, pues se basan en premisas indemostrables sobre la persona o la sociedad.

Ahora bien esta dualidad no es inocua. Ambas explicaciones tiene su utilidad según la posición social que se ocupe, como también la tiene su coexistencia en las actitudes:

"La disponibilidad de ambos tipos de perspectivas permite a cada individuo mantener un amplio abanico de posturas ambivalentes, y a la retórica pública y los políticos, un conjunto igualmente amplio de contradicciones. Ambas pautas de actitudes están en nuestra cultura y en nuestras mentes, listas para servir a nuestros egos cuando las necesitamos" (p. 142).

Este equilibrio entre elementos progresistas y conservadores coadyuba a la legitimación del orden social. La dualidad de perspectivas lleva tanto a los ricos como a los pobres a aceptar su situación.

"la ambivalencia se refleja en la convivencia de mitos, cada uno de ellos consistente internamente, aunque sean

inconsistentes entre sí. Al mismo tiempo la disponibilidad en la cultura de creencias contradictorias permite a la persona reconciliar contradicciones y vivir con su ambivalencia" (p.8).

La génesis de la ambivalencia no es sólo cultural o, como diría Edelman, mitológica. Hay intereses de clase. Los políticos alimentarán esa ambivalencia, que les permite manipular al electorado.

"La coexistencia de reacciones contradictorias ante un 'problema' del que se benefician muchos hace que se condene la pobreza, pero se tolere, en lugar de atacarla de manera resuelta" (p. 7).

Otro grupo interesado en preservar esa ambivalencia es la clase media de los funcionarios y asistentes sociales. La estructura cognitiva dualista coadyuba a preservar su status.

Los pobres y la clase obrera también se benefician de la ambivalencia, pues la explicación estructuralista le permite conservar su autoestima. Por todo ello esta ambivalencia,

"este patrón de actitudes es dominante" (p. 8).

Beneficiarios vs. votantes

Para Buchanan hay una contradicción fundamental en el Estado de Bienestar que genera grandes tensiones y ambivalencia. Este autor la ha formulado en dos formas distintas.

En un primer momento Buchanan (1972) analiza los problemas de los sistemas sanitarios universalistas y los descubre en la estructura de las instituciones mismas. Estas avocan a las personas a la inconsistencia. La cuestión es que el individuo como beneficiario de un sistema de financiación vía impuestos siempre va a demandar más servicios privadamente de los que estaría dispuesto a suministrar públicamente a través de sus impuestos. Desde el punto de vista individual, de demandante de servicios, la sobredemanda es racional, pues por el hecho de autocontrolarse él los demás no van a hacerlo, de forma que él saldría perjudicado -pagaría más por menos. Desde el punto de vista colectivo, de votante, para el individuo es irracional la sobreoferta de servicios, por su coste de sustitución -si se financia demasiado la sanidad puede ser necesario renunciar a parte del gasto educativo. En definitiva, el ciudadano como beneficiario quiere cosas distintas de las que desea como contribuyente.

"En su comportamiento de elección privada o individual como usuarios o demandantes potenciales de servicios, los individuos son inconsistentes con su comportamiento de elección pública o colectiva como votantes-contribuyentes que toman decisiones para suministrar los mismos servicios" Buchanan (1972: 414).

Hasta aquí los síntomas y el diagnóstico. La etiología de la inconsistencia sin embargo no aparece formulada claramente en Buchanan. Se limita a insinuar la existencia de una compartimentación de esferas, aunque sin estipular como opera.

"Los individuos demandantes y los oferentes son evidentemente las mismas personas que actúan en dos funciones separadas, y estos mismos hechos sugieren la inconsistencia" (Buchanan, 1972: 414).

Pero en cualquier caso -insiste Buchanan- la inconsistencia de las personas no obedece a la irracionalidad de éstas.

"Mi punto central consiste en que esta inconsistencia en modo alguno refleja irracionalidad por parte de los decisores individuales, sino que surge exclusivamente del marco institucional para la elección" (Buchanan, 1972: 415).

En una formulación posterior (1994), quizás queriendo dar mayor empaque teórico a su idea, Buchanan ha insistido en el argumento anterior subrayando el aspecto de la identidad de ese sujeto contradictorio. En un caso, como votante, es un individuo; en otro caso, como cotizante o contribuyente, está enajenado en una colectividad.

El individuo participa al mismo tiempo en dos esferas de intercambio: una tiene lugar entre iguales -entre individuos- en la democracia; el otro entre desiguales -el individuo y la colectividad- en el Estado fiscal y redistributivo. En la tabla resumo las diferencias que apunta "el segundo Buchanan" entre las dos.

DEMOCRACIA	ESTADO DE BIENESTAR FISCAL
simetría: relaciones con otros individuos	asimetría: relaciones (obligaciones) con una colectividad
intercambio	monopolio
voluntario	coerción
incentivos a la participación	incentivos al free-rider
voto	impuestos
inconsciente	consciente (a través de los impuestos)
control	control difuso sobre el uso de los impuestos

La clave de la ambivalencia está en que se producen sentimientos contradictorios hacia el mismo objeto, porque unas veces los conciudadanos son individuos, y otras una colectividad que constriñe la libertad. En el primer caso las características del intercambio nos favorecen; en el segundo, no, y por eso se

dan fenómenos de "gorroneo".

"La persona que está de acuerdo, implícita o explícitamente, con otros ciudadanos en dar su apoyo a las reglas básicas del orden político, siguiendo los dictados de su interés racional, puede intentar subvertir esas reglas como jugador en el juego a dos partes con la colectividad soberana. Las tensiones creadas porque el individuo asume estos dos roles son la fuente de un dilema político fundamental" (Buchanan, 1994: 20).

¿No tiene ahora la idea de Buchanan claras resonancias clásicas? ¿No nos recuerda este argumento el del "homo duplex" de Durkheim que reseñábamos en el capítulo introductorio de la ambivalencia? Aún se pone más de manifiesto en la siguiente cita de Buchanan:

"El individuo, como participante en la colectividad, llega a compromisos con otras personas para el logro de objetivos compartidos. Pero, al mismo tiempo, la persona, al estar sujeta a las constricciones internas de la colectividad, negocia con la colectividad como unidad intentando promover sus intereses particulares" (Buchanan, 1994: 20)

Ciudadanía social vs. orden social

La ciudadanía social es ambivalente desde el punto de vista del orden social por dos motivos: primero, por ser ciudadanía, y, segundo, por ser social.

Por un lado, la ciudadanía misma sigue una lógica propia que podemos llamar incrementalista. Unos derechos de ciudadanía llaman a otros derechos de ciudadanía, de forma que éstos nunca van a sancionar o legitimar el orden social existente.

"La conciencia de ciudadanía parece que por sí misma genera y refuerza nuevos desafíos al status quo. (...) Los derechos de ciudadanía tienen su dinámica propia. Siempre hay, como lo expresó Lockwood, principios latentes en ellos que aspiran a plasmarse en las relaciones sociales" (Goldthorpe, 1978: 236).

Pero además, como también señaló inicialmente Lockwood y han subrayado más recientemente J. Goldthorpe y G. Marshall et al., la ciudadanía social propiamente dicha es un arma de doble filo en lo tocante a la extinción del conflicto de clase, ya que puede causar frustración de expectativas:

- por un lado, la ciudadanía en forma de meritocracia e igualdad de oportunidades es legitimadora del orden capitalista;
- por otro, una vez consolidada la ciudadanía, la comparación de la desigualdad real de resultados con el ideal de igualdad socavaría la legitimidad de ese orden.

En palabras de Goldthorpe (1978: 236):

"las implicaciones del aumento de la ciudadanía para la legitimidad de las desigualdades de clase son ambivalentes (...). Aunque crea la posibilidad de legitimarlas en términos de meritocracia, también surge el peligro de que

cuando la ciudadanía se convierte en realidad, es más notorio el contraste entre los principios de igualdad de derechos que confiere y las desigualdades no fundamentadas en ningún principio que el mercado produce, con la consecuencia de que se dudará cada vez más de este último".

La relación resultante entre el conflicto de clase y la ciudadanía social bien pudiera representarse en una función cóncava como la perfilada en la figura 4.

El argumento de Goldthorpe es sólo un botón de muestra de los dilemas de la ciudadanía social en su relación con la clase. Hill enumera los distintos argumentos en los que se han tematizado las tensiones en la ciudadanía social:

- la ciudadanía es causa de inflación económica (Goldthorpe)
- la ciudadanía es causa de inflación de expectativas (Brittain)
- de igual modo que se puede dar orden social sin reconocimiento de los derechos de ciudadanía, la ciudadanía puede acarrear desorden social (Lockwood)
- empíricamente, no hay resultados que demuestren que con la ciudadanía social aumenta la identificación de los ciudadanos con una comunidad trans-clasista (Marshall et al.)

Como consecuencia de ello,

"la ciudadanía puede exacerbar los antagonismos de clase y contribuir al desorden social" (Hill, p. 34).

Los argumentos sociológicos de Goldthorpe y Hill se completan con el económico de Lindbeck. Según éste el igualitarismo y la pugna redistributiva, lejos de disminuir con la consolidación del Estado de Bienestar, aumentan. Ello es así por un desplazamiento del umbral de tolerancia a la desigualdad que se produce por dos causas: por un lado, las políticas de bienestar, al concentrarse intencionalmente en reducir la desigualdad, aumentan la sensibilidad pública sobre el tema, de forma que la esfera pública se articula en torno a temas redistributivos; por otro lado,

"se puede hipotetizar que la legitimación de la distribución actual de la renta puede disminuir si se hace patente que esta distribución, hasta cierto punto, viene determinada por decisiones políticas arbitrarias antes que por las fuerzas anónimas del mercado" (Lindbeck, 488).

Por estos dos factores, en el argumento de Lindbeck la reducción de la desigualdad objetiva va acompañada del aumento de la percibida.

"La supuesta tendencia del conflicto distributivo a disminuir con el aumento de la igualdad de la renta disponible puede no ser una relación monotónica: los conflictos sociales y políticos pueden surgir cuando la igualdad de la renta ya ha alcanzado cierto nivel" (Lindbeck, 488).

Se ha visto en la ciudadanía social una especie de nuevo

consenso que daría lugar a una nueva ideología dominante, o, en otros términos, al fin de las ideologías y de la identificación política. Pero, como escriben Abercrombie et al., razones como las esgrimidas por Goldthorpe, Hill y Lindbeck arrojan dudas razonables de que la ciudadanía social, el hipotético consenso del bienestar, pueda desplazar la la vieja dicotomía izquierda-derecha.

Inconsistencias en el status de ciudadano

También a este respecto de las ambivalencias que genera la ciudadanía, Lockwood ha analizado las "inconsistencias de status" que existen en el Estado de Bienestar. Estas tienen su origen en la posición desigual de las personas en dos dimensiones:

- el grado en que tienen acceso formal a los derechos de ciudadanía social
- el nivel de recursos morales y materiales que tienen para hacer valer esos derechos

Del cruce de ambas dimensiones obtenemos cuatro situaciones posibles:

		RECURSOS	
		SI	NO
DERECHOS DE CIUDADANIA	SI	"civic gain": uso ventajoso de los derechos de ciudadanía	"civic deficit": incapacidad para hacer valer los derechos de ciudadanía
	NO	"civic activism": pugna por hacer valer los derechos de ciudadanía	"civic exclusion": exclusión de iure y de facto de los derechos de ciudadanía

La inconsistencia más frecuente es el "déficit de ciudadanía", que se produciría por dos causas. La primera es un claro déficit de poder o de carencia de recursos de la persona para activar sus derechos de ciudadanía. Como ejemplo, tendríamos la asimetría entre el empresario y el trabajador en la contratación laboral. El déficit de recursos puede ser presente o en términos de desigualdad de oportunidades.

La segunda causa es inversa, y supone la debilitación de la posición de la persona al acogerse a los derechos de ciudadanía. Lockwood se refiere a la estigmatización de los beneficiarios de asistencia social u otros programas particularistas, como el paro.

Estos déficits de ciudadanía son fuente de ambivalencias ante un Estado de Bienestar que sólo garantiza un derecho, pero

no los medios para ejercerlo. La percepción de que otros, los que ocupan el cuadrante del "civic gain", se benefician del bienestar por encima de lo que les corresponde (ej. de Lockwood: las clases medias) agudiza la ambivalencia.

Como quiera que nuestras sociedades son sociedades de ciudadanía, en las que el lenguaje de los derechos -sobre todo los sociales- es la moneda de curso legal en las relaciones sociales, las anteriores incongruencias generarán disonancias extraordinariamente fuertes en las personas.

"En las sociedades capitalistas contemporáneas son el ethos y la práctica de la ciudadanía las que producen las formas relevantes de incongruencia de status -independientemente del hecho de hasta ahora su principal efecto consistía en eliminar situaciones de status injustas y promover la congruencia de status, especialmente a través de la igualdad de oportunidades educativas y la movilidad social. A pesar de esto, la ciudadanía sigue siendo la causa más importante de incongruencia de status y de percepciones de privación de status" (Lockwood, 32).

Ambivalencia comunidad-Estado de Bienestar

Desde un punto de vista teórico y normativo, la interpenetración sin tensiones entre el Estado de Bienestar (EdB) y la comunidad (C) se puede argumentar en las dos direcciones (Goodin):

- * à la T.H. Marshall (EdB -----> C):
 - el Estado de Bienestar genera solidaridad entre los beneficiarios de los mismos programas
 - el EdB reduce la desigualdad y promueve el sentimiento de comunidad
- * à la M. Walzer (C -----> EdB):
 - el Estado de Bienestar surge en países con fuertes culturas de comunidad: Noruega
 - el sentimiento de comunidad lleva a reducir las diferencias entre sus miembros, y, consecuentemente, al EdB

En Marshall, esta interpenetración entre el Estado de Binestar y la comunidad redundaba en la complementariedad entre derechos y deberes. Así la salud debe garantizarse como derecho desde el Estado, pero el ciudadano tiene también una obligación de velar por su salud para que una merma de ésta no reduzca su contribución a la sociedad. Otro tanto ocurriría con la educación:

"La educación es un proceso por medio del cual se hacen los ciudadanos. En cuanto tal, es algo que toda sociedad debe promover por su propio interés. La educación es algo de tan vital importancia para la salud y prosperidad de una

nación, que debe considerarse como algo que el individuo tiene la obligación de procurarse, allí hasta donde sus capacidades naturales se lo permitan" (Marshall, 1981: 90). La comprensión comunitarista del Estado de Bienestar subraya la otra cara de los derechos como deberes. Como ha escrito Contreras, la ciudadanía social de Marshall está entrelazada de "derechos jánicos", con dos caras: derechos y obligaciones.

Sin embargo, como subraya Goodin, hay innumerables tensiones entre el EdB y la igualdad por un lado, y la Comunidad, por otro:

- la igualdad no es un interés generalizable: va en contra de los intereses de los ricos
- efectos como la inflación de expectativas pueden llevar al descontento y a quebrar el consenso dentro de la comunidad
- en una comunidad de iguales es probable que haya un aumento de la lucha posicional por aumentar las diferencias relativas
- en distintos países hay distintos regímenes de Estado de Bienestar, y por lo tanto distintos grados de igualdad; sin embargo los estudios empíricos de actitudes muestran que en todos hay más o menos una misma idea de la justicia, la solidaridad, o, en otros términos, la comunidad.

La construcción de una comunidad de intereses en el Estado de Bienestar pasa no sólo por la fijación de derechos y obligaciones, sino también, por otra parte, por la exclusión de determinada. Así la salud debe garantizarse como derecho desde el Estado, pero el ciudadano tiene también una obligación de velar por su salud para que una merma de ésta no reduzca su contribución a la sociedad. Otro tanto ocurriría con la educación:

"La educación es un proceso por medio del cual se hacen los ciudadanos. En cuanto tal, es algo que toda sociedad debe promover por su propio interés. La educación es algo de tan vital importancia para la salud y prosperidad de una nación, que debe considerarse como algo que el individuo tiene la obligación de procurarse, allí hasta donde sus capacidades naturales se lo permitan" (Marshall, 1981: 90).

La comprensión comunitarista del Estado de Bienestar subraya la otra cara de los derechos como deberes. Como ha escrito Contreras, la ciudadanía social de Marshall está entrelazada de "derechos jánicos", con dos caras: derechos y obligaciones.

Sin embargo, como subraya Goodin, hay innumerables tensiones entre el EdB y la igualdad por un lado, y la Comunidad, por otro:

- la igualdad no es un interés generalizable: va en contra de los intereses de los ricos
- efectos como la inflación de expectativas pueden llevar al descontento y a quebrar el consenso dentro de la comunidad
- en una comunidad de iguales es probable que haya un aumento de la lucha posicional por aumentar las diferencias relativas
- en distintos países hay distintos regímenes de Estado de Bienestar, y por lo tanto distintos grados de igualdad; sin embargo los estudios empíricos de actitudes muestran que en

todos hay más o menos una misma idea de la justicia, la solidaridad, o, en otros términos, la comunidad.

La construcción de una comunidad de intereses en el Estado de Bienestar pasa no sólo por la fijación de derechos y obligaciones, sino también, por otra parte, por la exclusión de determinadas personas de esa Comunidad. Ello es especialmente así en las políticas contributivas. Por esto Offe ha podido decir que el Estado de Bienestar tiene dos caras como el dios Jano:

"garantiza transferencias y servicios sobre la base de algún hecho objetivo que de lugar a la prestación, pero limita esas garantías a aquellos que cumplen esa condición objetiva. Toda inclusión en el Estado de Bienestar va acompañada también de una exclusión, sencillamente porque todos los programas condicionales del Estado de Bienestar se fundan en el esquema <<si-entonces>>, y, por lo tanto, la negación <<si no-no>> está implícita" (1990:185).

A otra tensión también dentro de la relación comunidad-Estado de Bienestar alude la "ironía de la ciudadanía" de Marshall et al. La quiebra de la comunidad, la privatización -entendida como separación entre una esfera doméstica privada y una pública exterior a ella- emergió históricamente como parte de la lucha por unos mayores derechos políticos y de ciudadanía. Así, el debilitamiento de la integración social de las solidaridades locales va asociada no sólo a la emergencia de hogares privados relativamente aislados, sino al proceso de integración económica, política y cultural en un Estado-Nación, y más concretamente a la conquista de los derechos de ciudadanía mediante el acceso al Estado de Bienestar. En los análisis del individualismo y la privatización realizados hasta la fecha se habría obviado la importancia de la ciudadanía y el Estado de Bienestar. Con él se debilitaron las solidaridades informales. La ironía de la ciudadanía sería que erosiona la base de la solidaridad y produce individualismo.

Recursos vs. bienestar

Una parte significativa de la ambivalencia del Estado de Bienestar obedece a que incorpora en sus políticas ideas contradictorias de igualdad. Rae (1981: 135), echando mano de su gramática de la desigualdad, enumera las ideas más o menos contradictorias de igualdad que institucionaliza el Estado de Bienestar en las políticas redistributivas:

- igualdad de lotes e igualdad que considera la persona
- necesidades vs. utilidad general
- igualdad de oportunidades (medios vs. perspectivas).

La consecuencia de esta amalgama heterogénea es la ambivalencia, aunque con una ventaja que otros autores no han subrayado en igual medida. Dadas las múltiples igualdades que encarna, si se reprocha al Estado de Bienestar el no haberla logrado en un aspecto, siempre se podrá responder que se ha logrado en otro.

"La convergencia de todas estas igualdades en un mismo conjunto de políticas nos ayuda a entender la complejidad confusa de nuestro pensamiento sobre el Estado de Bienestar, pero también nos da cuenta de la resistencia del Estado de Bienestar a las críticas según las cuales éste no promueve la igualdad en ningún sentido" (Rae, 1981: 135)

Weale ha profundizado más aún en las raíces de la ambivalencia del Estado de Bienestar en la igualdad. Serían dos fundamentalmente la ideas de igualdad en conflicto entre sí. Son dos formas distintas de evaluar los efectos del Estado de Bienestar sobre la igualdad. Weale las entiende desde la oposición de Dworkin entre "igualdad de recursos" e "igualdad de bienestar".

- igualdad de recursos: igualdad de oportunidades de acceso a la sanidad, la educación, seguro de paro, etc. En este sentido los derechos de ciudadanía son casi como derechos de propiedad. También en este sentido lo que importa es que el Estado garantice ese igual derecho de propiedad, y no la igualdad de los frutos que cada uno obtenga de su propiedad. Estos variarán según las capacidades de los individuos.

- igualdad de bienestar: igualdad de resultados, es decir, de bienestar entre los ciudadanos. Según esto el Estado de Bienestar se evalúa según el grado de bienestar final que ha conseguido. Es un criterio más exigente, pues,

"dado que lo que determina los resultados depende de factores que sólo están parcialmente bajo el control de las agencias formales responsables del Bienestar, no podemos esperar que esas agencias tengan un gran éxito en el logro de la igualdad, por mucho que ellas se emplean a fondo en ello" (Weale, 322)

La distinción analíticamente es incontrovertible, pero presente sin embargo algunos problemas. Rae apunta el fundamental. Dos personas pueden tener dos pares de zapatos idénticos, pero usar distintos números de calzado. A un individuo le sienta bien su par, al otro, no. En principio parece que hay igualdad de recursos, pero dado que no hay posibilidad de uso por parte de uno de ellos, no se puede decir que haya igualdad de recursos, ni que quepa posibilidad de llegar a una igualdad de bienestar. Weale, parafraseando a Rae, pone un ejemplo del Estado de Bienestar. Dos personas pueden tener el mismo médico, o en general, el mismo acceso a los servicios sanitarios. Pero, como demuestran Le Grand/Goodin, el individuo de clase media, sea por capacidad de comunicación, sea por capacidad de comprensión, sea por costumbre de asistencia a los servicios, siempre sacará más partido de la sanidad que el individuo de clase obrera. Weale dirá que estamos ante la igual propiedad de un valor desigual, o ante una desigualdad de valor que hace desigual la propiedad.

En cualquier caso, independientemente del grado de discernibilidad de las dos formas de igualdad, el hecho es que ambas están en conflicto porque las dos hunden sus raíces en una antinomia general sobre la forma de entender la persona, en dos concepciones en conflicto del hombre:

- como hacedora de su propio destino, cuando nos guiamos

por la igualdad de recursos

- como hecha o determinada por sus circunstancias, cuando evaluamos el Estado de Bienestar según el criterio de la igualdad de bienestar

En última instancia, como ocurriera con Mangabeira Unger, la raíz de la ambivalencia está en un dualismo antropológico irresoluble.

"La circularidad de pensamiento en la que incurrimos con el principio de igualdad tiene su causa en el hecho de que en el contexto práctico de la acción política no podemos hacer esa distinción entre esas dos formas de entender la persona como hacedora y como hecha. La ambigüedad en el principio de igualdad está enraizada en la ambigüedad sobre la forma de pensar a las personas" (Weale, 327)

Disonancia inducida

¿Qué es la causa y qué el efecto? ¿Hay disonancia y ésta se traslada al Estado de Bienestar, o es el Estado del Bienestar el que produce la disonancia?. Esta pregunta se ha planteado recientemente en el seno de la teoría de la elección pública.

Akerloff defiende la primera idea. Hay un fallo de mercado. Las personas son cognitivamente disonantes, pues hacen una evaluación incorrecta de la tasa marginal de sustitución entre la renta y la seguridad futura (miopía respecto al futuro), y por sí mismas no asegurarían su vejez. Para solventar ese fallo de mercado es necesario el Estado de Bienestar. Este viene a paliar la disonancia mediante un mecanismo -la seguridad social- que obliga a los sujetos a ser temporalmente consistentes -ahorrar hoy para gastar mañana.

Por el contrario, Brady et al. en la línea de la Escuela de la "Elección Pública" de Virginia sostienen que la disonancia es manipulada por el Estado: es él el que crea el miedo al comportamiento incosnsistente. Ciertos temas de gran repercusión, como la seguridad material en la vejez, son campo abonado para que el Estado de expanda. En torno a esos temas se puede fomentar una ilusión de disonancia que beneficia al Estado.

"La disonancia cognitiva puede ser manipulada en el proceso legislativo y regulatorio por agentes privados y públicos. La disonancia cognitiva puede afectar el mercado si se permite no sólo que el sector público saque partido de la disonancia, sino que dirija su información a crear miedo a un comportamiento inconsistente. La manipulación de la disonancia por el sector público incluye las pensiones o la ayuda a la pobreza" (Brady/Clark, p. 43).

En general las personas no se movilizan si no hay una definición de la situación que envuelva peligros personales. La burocracia del Estado de Bienestar crea esa situación de peligro, fomenta la disonancia en beneficio propio, del incrementalismo burocrático.

Bienes públicos, bienes privados, bienes de club y bienes ambiguos

Hay "bienes ambivalentes", que no son ni públicos ni privados, por lo que su evaluación en términos de bienestar será necesariamente ambigua.

De acuerdo con Samuelson la característica definitoria de un bien público -a diferencia de uno privado- es que el consumo por parte de un individuo no disminuye la cantidad disponible para el consumo de dicho bien por los demás miembros de la sociedad. Esta característica ha recibido el nombre de "no rivalidad" en el consumo.

Algunos de estos bienes públicos gozan de una segunda propiedad, la "no excluibilidad". Si se suministra un bien al individuo A, automáticamente se suministra a B.

No obstante, estos dos criterios presentan problemas, porque no aciertan a clasificar algunos bienes. Head/Schoup proponen el criterio de la eficiencia económica.

"Si un servicio puede ser producido tanto vía mercado o vía Estado es un bien público si puede ser producido más eficientemente vía Estado. La eficiencia la entendemos pues en términos de bienestar" (Head/Schoup, p. 569).

En un sentido amplio, un bien es público según esa definición si se obtiene esta mejora de bienestar independientemente de cuál sea la distribución de la renta disponible, y de cómo sea la distribución de los costes del servicio proveído.

Lo que sucede es que de acuerdo con ese criterio algunos bienes no podrán ser tenidos ni por públicos ni privados. Y es que podrán producirse y distribuirse más eficientemente vía mercado o vía Estado dependiendo de la renta disponible o de los costes. Estos son los bienes ambiguos: no son ni privados sin ambigüedad, ni públicos sin ambigüedad.

La figura 5 ilustra el problema. Tenemos dos personas, A y B, y un bien que puede producirse vía mercado (M) o vía Estado (E). La curva EE' representa la frontera de utilidad de la distribución del bien vía Estado. Para cada distribución de la renta disponible y de los costes de producción del bien, hay un punto en la curva EE' que representa un óptimo de Pareto. Lo mismo en la curva MM' de la producción privada.

Como se ve en el gráfico de Head/Schoup, las curvas pueden cruzarse en un punto A en el que no sabremos si un bien es público o privado. Para los puntos situados entre E y A, el bien es sin duda público, pues el bienestar vía mercado es más bajo. Pero para puntos situados entre A y M', el bien es sin duda privado, pues el bienestar vía Estado es más bajo.

"Cuando el patrón de distribución de la renta disponible y de los costes de distribución es muy variable, bajo este criterio amplio de eficiencia, es claro que no hay una clasificación sin ambigüedades" (p. 571).

Sólo estableciendo supuestos o criterios más dudosos se puede deshacer esa ambigüedad. Bajo el criterio descrito, la evaluación en términos de bienestar de ese bien producido públicamente será siempre ambivalente.

Wildavsky/ Malkin también insisten en la ambivalencia del concepto de bien público, pero de una forma aún más radical que Head/ Schoup, en tanto en cuanto en lugar de proponer una tercera categoría de bienes -los bienes ambivalentes- sugieren directamente suprimir la distinción entre bienes públicos y privados.

La distinción bienes públicos-bienes privados y la justificación de la intervención pública se basan en dos argumentos: el problema del gorrón o "free-rider", y el problema de las externalidades.

La excluibilidad de un bien se refiere a si las personas que no pagan -los gorriones- pueden ser excluidos del consumo de ese bien. De los bienes públicos no se puede excluir a nadie (no excluibilidad). Pues bien, Wildavsky/ Malkin argumentan que en realidad los fenómenos de "gorroneo" no son tan frecuentes como presuponen los teóricos del Estado de Bienestar y de los bienes públicos. Según estos autores, el problema del "free-rider" es ficticio, para lo que se basan en una serie de experimentos en los que las personas

"demuestran una revelación de preferencias mucho más honesta de la que predice la teoría del 'free-rider'" (p. 366).

Cuando se da el problema del gorroneo, no es una tendencia universal, ya que no se da en el vacío. Tiene que ver con los valores de una cultura. Wildavsky afirma que en realidad sólo se da en culturas fatalistas, en las que impera la desconfianza de los demás.

Respecto al argumento de las externalidades, Wildavsky también critica su ingenuidad. Recordemos que la noción hace referencia a los efectos que tiene una acción de un sujeto agente sobre otro sujeto que no está inmerso en esa acción -que, por lo tanto, no ha dado su consentimiento para ser "paciente" de esa acción. Se suele justificar la intervención del Estado en caso de que haya externalidades que no puede corregir o evitar el mercado. Ahora el argumento de nuestros autores es que en realidad las externalidades no son nada extraordinario que sirva para caracterizar un tipo concreto de bienes:

"Las externalidades son la vida misma. Dado que la vida humana es vida social, todo lo que hacemos tienen efectos sobre los demás. Si la intervención del Estado se justifica por la existencia de externalidades, siempre está justificada" (Wildavsky, 54).

Por los problemas del criterio de no-excluibilidad y de las externalidades

"la distinción entre bienes privados y bienes públicos fracasa en su misma base" (p. 114).

¿Cómo definir entonces un bien público? La forma que sugieren Wildavsky/ Malkin es una definición consensual. Un bien público es

"aquel que el público decide proveer de forma pública" (Wildavsky/ Malkin: 114)

Por lo tanto, la definición del bien público variará culturalmente, como varía el grado de fatalismo y de desconfianza - y por lo tanto la magnitud de "gorroneo".

De todo lo anterior hay que concluir que determinadas políticas sociales son bienes ambiguos, ni propiamente públicos ni propiamente privados.

Aparte del anterior, hay otro sentido en el que una política social contributiva como la seguridad social es un bien ambiguo. Por un lado, es un bien de club, caracterizado por lo tanto por la exclusión de determinadas personas (clara distinción entre miembros y no-miembros), por tener una finalidad específica, y por la interdependencia de utilidades que genera entre sus miembros. Pero, por otro lado, la seguridad social tiene un carácter obligatorio, que discrepa del carácter voluntario de todos los clubes. Esta heterogeneidad, subrayada por Breuer, hace de la seguridad social otro bien ambiguo.

Derechos y obligaciones

El Estado de Bienestar asistencial es un mecanismo de redistribución y atención a las necesidades, pero también es un instrumento de control y disciplinamiento. Este es el aspecto que investigan Piven/ Cloward o, en otra línea, los enfoques foucaultianos. Sobre todo el Estado de Bienestar en su faceta asistencial se interpreta desde esta perspectiva como un "policía de los pobres" (Dean).

Pero tampoco políticas universalistas como la educación escapan a esta ambivalencia. Piven/ Cloward han sostenido que la educación obligatoria fue una imposición capitalista, más que una demanda obrera. Así mismo, una vez insitucionalizada la educación contribuyó decisivamente a neutralizar la capacidad de la clase obrera para resistirse a la dominación de la clase capitalista, que se basaba en solidaridades tradicionales y vínculos comunitarios.

Wrigley, por contra afirma que en general la enseñanza universal fue una demanda de la clase obrera. Esta no era opuesta, o -como sostienen Piven/ Cloward- indiferente. Se alió con las clases medias reformistas para lograrla. Además, contestando al segundo argumento de Piven/ Cloward la educación sirvió para modernizar la solidaridad obrera, no para inhibirla. El argumento es que ese tipo de solidaridad al que aluden Piven/ Cloward en realidad se había quedado traspasada. La educación no hizo pasiva a la clase obrera, sino que dio a algunos de sus miembros la capacidad de formar la organización y los elementos de la conciencia de clase necesarias para movilizar al proletariado.

Giddens atribuye esta doble cara del Estado de Bienestar que muestran estos argumentos al hecho más general de la ambivalencia de los derechos de ciudadanía.

"Las tres formas de derechos de ciudadanía que distinguió Marshall son de doble filo. En su aspecto de mecanismos de dominación, pueden mobilizarse para aumentar el control de la clase dominante. Pero, al mismo tiempo, las tres son

semilleros de conflictos, que pueden contrarrestar el control" (Giddens: 209).

En algunas ocasiones en las políticas sociales conservadoras se han implementado mecanismos de control de los beneficiarios del Estado de Bienestar, sobre todo para evitar abusos y fraudes. Esta explicación del control parece más plausible que la bonapartista de Piven/ Cloward.

Igualdad y auto-respeto

La cuestión del control conduce a la de la dignidad de la persona y su auto-respeto. Esta se puede abordar como otro dilema en el Estado de Bienestar, algo que ha hecho Moon desde la idea de Hegel de que en una sociedad de mercado es este mecanismo de oferta-demanda el que nutre la autoestima de los individuos. Esta se gana participando como individuo libre y agente en intercambios. El dilema del Estado de Bienestar, basado en una sociedad de mercado, emerge porque el mercado se rige por principios como la libertad y el intercambio de equivalentes, de forma que una persona debe valer por sí misma en ese intercambio. Si un pobre recibe algo sin dar nada a cambio, viola esos principios del mercado. Así sufre una mácula en su status de ciudadano, y, por ende, en su autoestima.

"El Estado de Bienestar tiene que solucionar la pobreza, pero debe hacerlo de una forma que sea compatible con la dignidad y la auto-estima de sus beneficiarios" (Moon, 41).

Moon califica esta tensión entre el asistencialismo y el auto-respeto del "dilema de Hegel".

El "dilema de Hegel" que plantea Moon nos sitúa pues ante otra fuente más de tensiones y ambivalencia en el Estado de Bienestar. De hecho para Moon esta es la tensión central en el Estado de Bienestar, pues es la garantía de la autoestima de las personas, y no sus derechos (la seguridad de status) o la igualdad, lo que, según Moon, explica el Estado de Bienestar. Ello es así porque el Estado de Bienestar se basa en la redistribución a partir del mercado, por lo que hay que tener en cuenta el ethos del mercado a la hora de explicar el Estado de Bienestar.

Frente a las explicaciones del Estado de Bienestar basadas en los derechos o la seguridad de status, Moon arguye que no son válidas, porque

"aunque se pudiera demostrar que hay esos derechos, este enfoque no podría solucionar el dilema de Hegel, dado que aistir a los necesitados, aunque tengan derecho a ello, puede seguir causándoles pérdida de status y de autoestima" (32).

Tampoco sería correcta la atribución del Estado de Bienestar al altruismo.

"Es difícil, por no decir imposible, reconciliar el auto-respeto de los beneficiarios con la caridad en una sociedad de mercado. En una sociedad jerárquica, las personas en la

base de la pirámide pueden recibir ayuda de la cúspide de la pirámide sin perder la dignidad. El sentido del auto-respeto descansa sobre la adaptación a su status inferior. El reconocimiento de la inferioridad no tiene por qué cuestionar el auto-respeto, dado que no hay expectativas de igualdad. Pero en una democracia, una persona sólo puede recibir algo gratuitamente sólo en su círculo íntimo, o en relaciones de intercambio recíproco de bienes o servicios. En el mejor de los casos, el altruismo puede explicar la voluntad de algunos de los privilegiados de apoyar el Estado de Bienestar, pero no puede ser la base del Estado de Bienestar" (36).

Moon presenta una objeción semejante contra la atribución del Estado de Bienestar a la igualdad. Las políticas redistributivas no tienen como fin tanto la igualdad en sí misma como la obtención de bases semejantes para que las personas se ganen su auto-respeto.

"Aunque las políticas de transferencias a partir de los impuestos alcanzan cotas significativas de igualdad, éste es más un medio para el logro de otros objetivos, como la dignidad y el autorrespeto, más que un fin en sí mismo. La igualdad es necesaria para que las personas tengan conciencia de su independencia y de que valen lo mismo que las otras personas" (40).

La tensión entre la asistencia pública y la autoestima es, desde esta perspectiva, la principal catalizadora de la ambivalencia en el Estado de Bienestar.

Si las políticas del Estado de bienestar son como son es, por lo tanto, porque se han moldeado para la finalidad de proteger la auto-estima y el auto-respeto de las personas. Por eso las políticas más frecuentes en el Estado de bienestar son:

- la gestión macroeconómica
- la provisión universal de servicios
- la seguridad social

Mediante la primera se "manipula" el mercado para conseguir el mayor número de empleos posibles, que permitan a las personas participar en el mercado y ganarse su auto-estima; mediante la segunda se evita la estigmatización de quienes reciben una asistencia de pobres; mediante la tercera se asegura que una persona en caso de salida del mercado pueda seguir ganándose la vida con el esfuerzo realizado anteriormente, sin tener que recurrir a una ayuda externa al mercado.

"Estos principios se manifiestan de formas muy diferentes según el contexto, pero en general trabajan para permitir a las personas ejercer sus derechos de ciudadanía de una forma compatible con la conservación de su autoestima. Por lo tanto, permiten al Estado resolver, al menos en parte, el dilema de Hegel" (44).

La tensión entre la autoestima y el Estado de Bienestar sin embargo no se puede resolver nunca. Por un lado, el objetivo de conseguir el pleno empleo parece poco menos que inalcanzable. La posibilidad de que lo garantizase el Estado iría además en contra

de la autoestima de la persona. Por otra parte hay límites económicos a la expansión de la seguridad social. Pero además, el universalismo tampoco es la solución perfecta. Garantiza la autoestima del más necesitado, pero muchas veces no sirve al objetivo de garantizar sus necesidades, porque suelen ser las clases medias las que más se benefician del universalismo. Los pobres suelen acabar accediendo a servicios inferiores o al final de las colas para los servicios generales. Estas contradicciones del universalismo reavivan la tensión entre el Estado de Bienestar y el auto-respeto.

Por estos dos obstáculos -la inviabilidad del pleno empleo y las contradicciones del universalismo

"hay buenas razones para suponer que el Estado no puede resolver de forma completamente satisfactoria el dilema de Hegel" (51).

Picoeconomía del Estado de Bienestar

En la parte introductoria, dentro de los microfundamentos de la ambivalencia, vimos que el modelo pico-económico daba cuenta de las inconsistencias intertemporales en la motivación.

Algunos autores han visto en esta ambivalencia -y en concreto en la miopía respecto al futuro- uno de los motivos fundamentales de la aparición de seguros obligatorios del tipo de la Seguridad Social.

Las instituciones de la seguridad social corrigen las inconsistencias del individuo. Dado que las personas tienen un horizonte temporal limitado, de forma que suelen infravalorar los riesgos y anteponer el bienestar presente al bienestar futuro (alta tasa de descuento del futuro), el Estado debe erigirse paternalmente en asegurador respecto al futuro (Musgrave).

"A través de sus políticos, la gente puede querer acogerse a medidas que tomarían como ciudadanos privados si no fuera por su predecible debilidad de la voluntad" (Elster: 208)

De ahí la obligatoriedad del seguro. Blinder compara la debilidad de la voluntad de los ciudadanos con la de Ulises, que se ata al mástil de su barco para "ayudarse" a resistir el canto de las sirenas.

"Podemos imaginar que los individuos, racionales pero débiles, dispongan de una institución pública que les grave con impuestos una parte de su renta mientras son jóvenes y se las devuelva cuando sean mayores. Según esta interpretación nadie impone un sistema de seguridad social a los trabajadores jóvenes. Son ellos los que lo quieren, como una forma de institucionalizar el autocontrol del que temen carecer" (Blinder, 29).

Este tipo de inconsistencia estaría por ejemplo en la base de las actitudes contradictorias ante los impuestos. A corto plazo detraen renta del consumo inmediato. A largo plazo, garantizan la seguridad en el futuro.

Kessler sostiene que esta argumentación pico-económica, lo que él llama la "hipótesis de la miopía", es y no es suficiente

para explicar la institución de las pensiones obligatorias. Por un lado, efectivamente, si los individuos son miopes y no ahorran para la vejez, cuando lleguen a ésta serán pobres. Esta pobreza tiene efectos sociales no deseables (externalidades sociales), que deberá afrontar y corregir el gobierno. Es decir, sin un seguro social obligatorio, se teme que las personas no se protegerán por sí mismas, y esto a largo plazo exigiría la intervención pública. Las transferencias correspondientes deberían ser financiadas con impuestos.

"Una situación en la que los que se protegen así mismos tiene que cargar también con la responsabilidad de proteger a los que no lo hacen, en términos de la distribución y el nivel de bienestar, es una opción peor que aquella en la que todo el mundo está obligado a asegurarse por sí mismo" (Kessler, p.81).

Ahora bien, habría dos objeciones a la hipótesis pico-económica: la primera teórica, y la segunda empírica.

Por lo que respeta a la objeción teórica, lo coherente es pensar que en un mundo de miopes también el Estado va a ser miope. O si no hay que especificar el mecanismo en virtud del cual en el Estado se reduce la miopía. En cualquier caso

"en un mundo de personas completamente miopes, el comportamiento temporalmente inconsistente genera problemas -sobre todo la pobreza- que no tienen una solución colectiva sencilla" (Kessler, 81).

La objeción empírica de Kessler hace referencia al poder explicativo. Si esa miopía parece inherente a las personas, ¿cómo es que estos esquemas de seguro obligatorio surgen en casi todos los países aproximadamente en el mismo momento -en torno a la Segunda Guerra Mundial- y no antes?.

"No parece razonable establecer el supuesto ad hoc de que las personas se hicieron más miopes en ese período de tiempo específico. Las únicas razones que podrían avalar esta idea serían que las personas no comprendieron las consecuencias de la mejora de la esperanza de vida o que las condiciones del mercado de trabajo se deterioraron para los trabajadores de más edad debido al aumento de la tasa de paro. Sin embargo, la hipótesis de la miopía parece un poco débil como explicación de esos hechos históricos" (Kesser, 82).

Sin embargo, esta segunda objeción es débil en el sentido de que allí donde se implantaron seguros obligatorios, independientemente del momento en que se hiciera, uno de los motivos alegados fue el "pico-económico". La implantación del seguro obligatorio en la Alemania de Bismarck obedecería en parte a la idea conservadora de que la clase obrera era intrínsecamente miope, algo en lo que, al menos en parte, estaban de acuerdo los mismos líderes de la clase obrera. En ese momento mayoritariamente

"se considera que el trabajador no tiene el suficiente buen juicio como para velar por sí mismo. Aparentemente, no se debe confiar a los trabajadores su propio salario, sino que se les debe imponer la obligación de protegerse, a sí

misimos y a sus familias. La seguridad social es una propiedad titular" La obligación impuesta por el Estado debía sustituir a la disciplina que se creía le faltaba a los trabajadores. Los mismos líderes obreros, que argumentaban que los salarios no bastaban para protegerse contra todas las adversidades futuras y que los fondos debían proceder de alguna otra parte, ya fuera de los patronos o del propio Estado, admitieron que no se debía permitir a los trabajadores disponer libremente del dinero" (de Swaan, 1988: 196).

Interés propio, altruismo y justicia en el Estado de Bienestar

La legitimación del Estado de Bienestar se nutre de muchas motivaciones. Bajo una misma superficie, de legitimación o deslegitimación, hay cuando menos tres tipos de estímulos que modulan las actitudes ante las políticas sociales:

- el interés propio
- el igualitarismo y la ciudadanía social
- el altruismo y la caridad

La ambivalencia en la legitimación del Estado de Bienestar proviene en parte de la convivencia de estos tres principios en las actitudes de las personas.

En la parte anterior del trabajo ya he desglosado las principales ambivalencias del igualitarismo.

También dentro del motivo general de la utilidad o el interés propio hay bastantes oscilaciones:

- los beneficios materiales inmediatos del Estado de Bienestar
- en situaciones de fuerte interdependencia entre los actores, la evitación de externalidades negativas resultantes de problemas de otras personas (De Swaan).
- la auto-potección, en situaciones de incertidumbre respecto a la propia posición en el futuro (Goodin)
- el auto-paternalismo ante la debilidad de la voluntad (Elster)

Las tensiones empiezan entre estas mismas formas de interés propio. En el apartado de la picoeconomía del Estado de Bienestar ya vimos que, por ejemplo, el primer y el cuarto interés pueden ser preferencias temporalmente contradictorias.

Incluso presuponiendo la existencia de intereses exclusivamente clasistas o "de clase", se pueden localizar en posiciones sociales muy distintas. Al respecto se han dado al menos las siguientes hipótesis:

- hipótesis nulas, de Baldwin, Lepsius, Alber y Offe.

Las actitudes ante el Estado de Bienestar ni vienen determinadas por la estructura de clase ni entran como input ideológico en la formación de las clases. El Estado de Bienestar genera sus propias divisiones sociales de status, y estos son los cleavages objetivos que hay que considerar en la explicación de las actitudes ante el Estado de Bienestar.

- *hipótesis posicionales*, de Hirsch, De Swaan y Barbalett. La satisfacción o insatisfacción con el Estado de Bienestar no viene determinada por el bienestar absoluto que de él se deriva para cada clase social, sino por el bienestar relativo, de unas clases respecto a las otras.

- *hipótesis de la autonomía*, de Kosonen.

Las nuevas clases medias ocupan una posición contradictoria entre la clase capitalista y la proletaria: son asalariados, pero considerablemente autónomos. En sus actitudes esta ventaja se traduce en una alta valoración de la autonomía, que les lleva a deslegitimar el Estado de Bienestar por su no reconocimiento de una ciudadanía activa o participativa.

- *hipótesis de la visibilidad*, de Hibbs/Madsen.

Los grupos económica y socialmente privilegiados deslegitimarán el Estado de Bienestar si su efecto redistributivo se logra mediante el aumento de impuestos muy "visibles" en su progresividad (el impuesto sobre la renta).

- *hipótesis del toma y daca*, de de Jasay.

El Estado de Bienestar realiza un constante toma y daca entre clases sociales en las que las pérdidas de las unos y las ganancias de los otros en realidad son mínimas. El auténtico beneficiario es la burocracia misma -"quien parte y reparte lleva la mejor parte". La transparencia fiscal y la consiguiente toma de conciencia de los ciudadanos de que ello es así hace que el Estado de Bienestar entre en un callejón de deslegitimación sin salida.

- *hipótesis de la distancia social*, de Taylor-Gooby.

Si en una coyuntura de crecimiento económico y mejora del nivel de vida las distancias relativas entre las posiciones altas y las bajas se agrandan, las posiciones altas dejarán de legitimar el Estado de Bienestar al "perder de vista" las posiciones bajas (bien porque no tienen conocimiento de sus necesidades, bien porque estas ya no acarrear externalidades negativas sobre ellas).

Además, respecto a los beneficios inmediatos del Estado de Bienestar, como muy bien señala Sihvo, puede darse inconsistencia de status porque las personas a veces son simultáneamente contribuyentes, clientes y empleados del Estado de Bienestar.

En cuanto al altruismo y la caridad, para muchos es la motivación más fuerte precisamente por su immediatez y simplicidad emotiva, lo que le da ventaja frente al formalismo de los derechos en que se funda la ciudadanía.

"Un orden social agraciado por personas dispuestas a actuar compasivamente hacia sus congéneres será uno en el que las personas no necesitarán recurrir más que muy esporádicamente a sus derechos de ciudadanía -y uno en el que falten esos sentimientos de compasión es poco probable que sea base para una estructura de derechos" (Lomansky, p. 49)

D. Miller, por el contrario, ha mostrado que el altruismo es una motivación más compleja de lo que se suele suponer, hasta tal punto que resulta tanto o más ambigua que la de interés o la de

justicia.

En función del tipo de ayuda que se quiera dar hay un altruismo de las necesidades y un altruismo de las preferencias. El altruista de primer tipo prefiere la ayuda en bienes no convertibles por el beneficiario: en especie. El altruista del segundo tipo preferirá las transferencias monetarias, de las que el beneficiario podrá hacer el uso que prefiera. El hecho de que no todas las políticas del Estado de Bienestar gozan del mismo apoyo demuestra que el altruismo dominante es el específico, o de necesidades. Aunque también un altruista de preferencias podría legitimar más unos servicios que otros, si cree que hay gentes que usan los segundos aunque no los necesitan.

Por otro lado el altruismo se puede "complicar" aún más si consideramos la interacción entre altruistas. Hay dos tipos fundamentales de altruismo en función de la interacción estratégica entre dos personas que quieran ayudar a otra:

- el altruismo calculador: el uno ayudará dependiendo de lo que ayude el otro
- el altruismo recíproco o de la participación: los dos ayudarán en cualquier caso

En el primer caso el altruismo puede provocar que se llegue a dos tipos de situaciones identificables con dos juegos:

- el juego del gallina
- el dilema del prisionero

Algunos rasgos de las actitudes ante el Estado de Bienestar dan a entender que efectivamente su motivación es el altruismo calculador: así, que todo el mundo quiera pagar los menos impuestos posibles. Por contra, la existencia de grandes asociaciones voluntarias, con muchos miembros, parece dar a entender que no siempre se plantea el dilema del prisionero, y que el "cálculo altruista" no es un presupuesto inamovible.

El altruismo de la participación sería entonces una motivación a tener en cuenta. En el altruismo de la participación los dilemas de acción colectiva resultantes serían:

- el juego del seguro (altruismo recíproco)
- un problema de coordinación (altruismo kantiano, consciente o superconsciente)

Lo único es que ésta sólo suele darse en contextos en los que las personas ven inmediatamente las consecuencias de sus actos -los beneficios o perjuicios que causan a otros. Cuando no se da esta condición, las personas suelen comportarse como altruistas calculadores. En el Estado de Bienestar tanto los beneficios como los perjuicios no son inmediatamente visibles (Lane). El que defrauda probablemente está seguro que el gobierno juega con un margen razonable de evasión, y de que su fraude no va a causar una reducción considerable del bienestar de los beneficiarios. Por lo tanto aunque la motivación puede ser altruista, el mismo diseño institucional del Estado de Bienestar, basado en los efectos a distancia, puede favorecer la relegación de esta forma de motivación altruista:

- "el problema no es necesariamente que las personas no tengan las capacidades morales apropiadas, sino, más bien, que la forma en la que ven sus relaciones con los demás -

con otros donantes, o con los beneficiarios- puede movilizar, o no, esas capacidades" (Miller, 179).

La cuestión en última instancia es la de por qué un altruista puede defender el Estado de Bienestar frente a otras formas de provisión. Para el altruista calculador la principal motivación es que el seguro y los impuestos obligatorios hacen difícil el gorroneo. Para el altruista recíproco, la única ventaja del Estado de Bienestar es que soluciona el dilema del seguro, de forma que no se verá explotado por los no altruistas.

Hasta aquí los argumentos sobre el altruismo como fundamento de la legitimación del Estado de Bienestar. ¿Cómo es la relación entre este y las otras dos posibles motivaciones, la justicia y el interés propio?.

Los motivos en principio menos contradictorios entre sí son **la justicia y el altruismo**. Sin embargo, uno puede ir en detrimento del otro. De hecho, parece que a la hora de pagar impuestos la motivación por la justicia cede ante la motivación altruista:

"El hecho de que la mayor parte de la gente exprese su apoyo político al Estado de Bienestar, pero al mismo tiempo esté inclinada a pagar lo menos posible -por debajo de lo que le correspondería pagar en justicia- habla en favor de la hipótesis del altruismo calculador" (Miller, 182).

Otro argumento a favor del altruismo y en contra de la ciudadanía social es la crítica de Frohlich a Rawls. La evidencia empírica sobre actitudes ante la desigualdad demuestra que la gente antes que el maximin de Rawls (correlato del principio de necesidad) prefiere una cobertura de mínimos, y, a partir de ahí, la recompensa según el mérito. En términos del Estado de Bienestar, la evidencia sobre las actitudes al respecto demuestra que la gente demanda una cobertura de los servicios básicos, pero también legitima la provisión de otros mediante el mercado (educación o sanidad privadas). Todo ellos sugeriría, según Miller, que la motivación de la justicia social es más débil que la altruista.

Sin embargo, también el altruismo puede ser una motivación débil comparada con la justicia. La gente rechaza la estigmatización del pobre, que puede venir de un altruismo basado en la caridad, pero nunca de la idea de los derechos que consagra el sentimiento de justicia social.

"Según la concepción moderna de la caridad, el donante adquiere buena reputación moral, mientras que el receptor es estigmatizado, y cada vez más. Sin embargo, tal distribución de valor moral había de ser inherentemente estable, desde el momento en que la estigmatización de los receptores sembraba naturalmente dudas sobre los méritos de la donación" (Fraser/Gordon: 76).

Por otra parte, la legitimación del mercado que permite el altruismo es autodestructiva. Si la gente empieza a demandar demasiados bienes de mercado, y menos del Estado de Bienestar, acaba por disolverse el sentimiento de comunidad que cataliza éste último, basado en la idea de que todos pagan y todos reciben. En este sentido la motivación de la justicia sería más

estable que la del altruismo.

Respecto al **interés propio** y el **altruismo**, como el mismo Miller señala hay tantos motivos a favor como en contra de los dos motivos. El alto consenso que hemos visto que se da en torno a la legitimación normativa del Estado de Bienestar parece hablar de motivaciones más generales que el interés propio. Sin embargo, también se sabe que la motivación es mayor entre los colectivos de beneficiarios, lo que lleva a no desechar tan inmediatamente la explicación del interés propio. Este es seguramente el fundamento de la seguridad social: el aseguramiento contra avatares más o menos previsibles. Pero no es menos cierto que la selección perversa de la redistribución pública hace que normalmente se beneficien más del seguro los que menos contribuyen a él. Esto es un motivo más que suficiente para poner en cuestión una motivación exclusivamente fundada en el interés propio.

Como señala Miller (p. 181) es difícil separar unos motivos de otros en las motivaciones reales. Miller pone el ejemplo de la expansión del Estado de Bienestar en Gran Bretaña después de la Segunda Guerra Mundial. Algunos han querido ver en ella un ejemplo de cómo el Estado de Bienestar se basa en el interés propio, entendido en este caso como equiprobabilidad de riesgos. El alto nivel de inseguridad que provocó la guerra en todas las clases llevó incluso a las más altas a demandar un esquema de protección contra los riesgos. Este es el argumento de Dryzeck/Goodin. Miller objeta que la motivación en este caso es más ambivalente de lo que parece. Las guerras suelen tener el efecto de reforzar la solidaridad intragrupo, esto es, el sentimiento de comunidad, y el altruismo hacia los miembros del endo-grupo.

"La mejor conclusión que se puede sacar es que las personas usan las dos ideas al pensar el Estado de Bienestar -el altruismo y la equiprobabilidad- aunque no siempre en las mismas proporciones: unas veces se inclinarán más por lo primero, y otras por lo segundo" (Miller, p. 182).

La misma complementariedad entre el altruismo y el interés propio se puede ver también en otra de las versiones del interés propio, la apuntada por de Swaan. Para este autor, la colectivización de ciertos servicios fue un ejercicio de acción racional: los males de los pobres, como las enfermedades, se convertían también en males de ricos a través de las epidemias. Estas externalidades están en la base de la implantación de los primeros sistemas de salud pública en las ciudades. ¿Qué es esto: altruismo o interés propio? Para de Swaan la interpretación correcta es la del interés propio. Offe (1990) no opina lo mismo:

"¿No puede ser que la preocupación bastante hobbesiana de de Swaan por los dilemas colectivos de la elección racional individual haya distraído su atención del papel de las normas sociales y las razones normativas por las cuales la gente hizo lo que hizo? En la explicación de de Swaan los notables de las primeras ciudades modernas parecen actuar como si acabasen de completar con éxito un curso de economía del bienestar y teoría de juegos para recién licenciados. ¿Cómo podemos saber que el autor tiene razón al afirmar que aquellos visualizaban de hecho movimientos

potencialmente cooperativos o no-cooperativos de los notables de otra ciudad y actuaban en consecuencia? ¿No puede ser que llegasen a un curso de acción mediante tipos de procesos cognitivos y evaluativos totalmente diferentes?. Puede ser que de hecho sea el autor el que visualice esas visualizaciones, imputándoles con ello un modelo de acción racional cuya prevalencia puede que sea más el resultado que la causa del proceso de colectivización" (Offe, 1990:154).

La amalgama de motivaciones, de altruismo, interés propio e igualitarismo, hace pensar que las unas refuerzan a otras dada la debilidad de cada una de ellas por sí solas. Pero esta complementariedad es también, necesariamente, una fuente de ambivalencia normativa.

La ciudadanía compleja: ciudadanía vs. ciudadanía

Frente a la idea de la lógica desenvolvente de la ciudadanía implícita en T.H. Marshall, algunos autores han subrayado las tensiones entre los tres componentes que avistó el acuñador de la idea.

Offe apunta a las tensiones entre la ciudadanía civil y la ciudadanía social, subrayando que la ambivalencia se ha visto tanto desde posiciones conservadoras (liberales) como progresistas (libertarias).

Los autores liberales localizan la ambivalencia en el efecto desmoralizador del Estado de Bienestar, en sus consecuencias no queridas sobre todo para la oferta de trabajo. Los autores libertarios han subrayado que el Estado de Bienestar supone una colonización de parcelas de la vida en las que la burocratización y la despersonalización que acompaña al Estado de Bienestar es nociva o contraproducente.

Otros autores quieren ver una tensión entre los principios de la ciudadanía política y la ciudadanía social.

Según D. Miller, la posición liberal democrática convencional, que prescribe una distribución de los beneficios sociales según el mérito o la equidad y una igualdad de derechos políticos es internamente disonante. Miller no considera que sea totalmente insostenible, pero sí que contiene presiones internas hacia una mayor consonancia, que sólo puede alcanzarse bien abandonando el principio de igualdad política, bien modificando la concepción de la justicia social. Para Miller la prueba de esta ambivalencia es que los primeros liberales abogaron por lo primero, mientras que los más recientes han tomado el segundo camino.

Mangabeira Unger parte también del énfasis en el Estado de Bienestar como combinación de la democracia liberal con derechos sociales. Al entremezclarse principios normativos de origen distinto surge el conflicto.

La ambivalencia es ínsita a la cultura del Estado benefactor-corporativo, por el conflicto entre trascendencia e immanencia, entre separación y fusión de:

- hombre-hombre, es decir, entre el individuo y la sociedad

- hombre-naturaleza, es decir, entre la cultura y el medio ambiente
- hombre-trabajo, o del hombre consigo mismo

El Estado liberal es el imperio de la trascendencia, la separación total entre Estado y Sociedad. Los derechos sociales, por el contrario, consagran la inmanencia, la fusión del Estado y la sociedad.

A este dualismo Unger añade otros que por mor de la brevedad resumo en la siguiente tabla:

ESTADO LIBERAL	ESTADO DE BIENESTAR
trascendencia	inmanencia
instrumentalismo	finalismo
individualismo (tensión individuo-sociedad)	colectivismo (comunidad de fines)
trabajo como necesidad	trabajo como expresión
progreso técnico	medio-ambientalismo

El argumento de Unger va encaminado en última instancia a subrayar la heterogeneidad normativa y, consecuentemente, la ambivalencia del "Estado Benefactor-Corporativo", como el lo llama. Este

"presenta dos aspectos diferentes, de modo que su ambivalencia conduce a cualquiera de las manifestaciones particulares en la cultura del Estado benefactor-corporativo. Sería temerario pretender que una forma de conciencia social tuviese la claridad y la precisión de una doctrina filosófica. Pero hay aquí algo más que una falta de claridad y de precisión; existe una desvenencia fundamental que se repite de muchas maneras diferentes" (184-184).

Pero además de por las tensiones que entraña con otras formas de ciudadanía, el concepto de ciudadanía social en sí mismo es más ambiguo de los que se suele reconocer. Ello se puede apreciar primeramente a la luz de la polémica entre Giddens y Barbalett acerca del status de ciudadanía de los derechos de sindicación, huelga y negociación colectiva (los "derechos industriales" en la tradición anglosajona).

Barbalett, siguiendo un criterio lógico, defiende que se trata de derechos civiles. Su argumento es que se trata de derechos, que como la propiedad, garantizan la autonomía del individuo. Los derechos civiles capacitaban a los propietarios a hacer uso de su propiedad. Los derechos industriales son derechos que capacitan a los trabajadores para usar sus derechos civiles colectivamente. Por lo tanto, no son derechos sociales, aunque redunden en la mejora de las condiciones materiales de la clase obrera.

Giddens, por contra, sostiene que son derechos sociales amparándose en un argumento histórico. Los derechos sociales genéticamente son discontinuos de los civiles porque son el fruto

de la lucha de la clase obrera contra la clase capitalista. Los derechos civiles garantizaban las libertades burgueas, los derechos sociales garantizan las libertades obreras.

Otra fuente importante de ambivalencia en el Estado de Bienestar tiene su origen en el hecho de que el concepto de ciudadanía social en realidad da cobijo a ideas muy distintas de igualdad. Es inexacto por ello reducir la ciudadanía a igualdad de acceso o de coste, porque aún garantizando esta podríamos tener varios sentidos en los que seguiría habiendo desigualdad:

- desigualdad de uso: si los pobres usan un servicio universal menos que los ricos, aunque lo necesiten más
- desigualdad de rentas finales: si el valor del servicio añade más a la renta del rico que a la del pobre
- desigualdad de resultado final: si los resultados de usar el servicio favorecen a los no-pobres.

Estas formas de desigualdad a pesar de la igualdad de coste dan a entender que hay varias formas en la que la ciudadanía debe garantizar la igualdad. La idea de ciudadanía social o de igualdad de derechos es demasiado vaga, y por lo tanto

"estos tipos de igualdad constituyen un intento de operacionalizar esta idea de forma que sea posible determinar si una política ha alcanzado su objetivo" (Le Grand, p. 188).

El esfuerzo taxonómico de Le Grand se puede contrastar con la lectura unívoca de Powell, que equipara sencillamente ciudadanía social con universalismo o igualdad de acceso o de coste.

Le Grand nos recuerda que incluso la idea de igualdad de coste es más ambigua de lo que parece. En una imagen significativa escribe que también los productos de un supermercado tienen el mismo precio para todos, pero no por ello son productos universales. Esa idea de la igualdad de acceso también olvida que la gratuidad -ningún precio para todos- tampoco es garantía suficiente de igualdad.

"Incluso los servicios gratuitos suponen gastos para sus usuarios. El precio no es la única barrera para la utilización de un servicio: el costo en tiempo de las colas y los desplazamientos, y otras circunstancias no relacionadas con el precio, suponen impedimentos tanto o más importantes que el coste monetario. ¿Por qué se coge sólo la eliminación de una parte del coste como indicador de universalidad" (Le Grand: 189).

Las polémicas entre Barbalett y Giddens, y entre Le Grand y Powell ilustran muy bien la ambivalencia resultante de la confluencia de diversos principios en un mismo término.

Aparte de las tensiones anteriores, que podemos enmarcar en el "espíritu" o la cultura del Estado de Bienestar -la ciudadanía socia-, de la historia misma del Estado de Bienestar emerge una fuente intrínseca de ambivalencia: ese "Estado" en realidad es un agregado heterogéneo de políticas.

Los análisis históricos como el de Pierson revelan que en realidad el Estado de Bienestar se construyó en los distintos países de forma fragmentaria, a trozos, programa a programa, dependiendo la implantación y el éxito de cada uno de esos

programas de la política concreta de su creación. Piersson ha ilustrado muy bien esta "ambivalencia genética" en torno a lo que es o no es Estado de Bienestar con el ejemplo de la exclusión de los trabajadores agrícolas de la Seguridad Social en tiempos del New Deal. Programáticamente eran más los partidarios que los detractores de su inclusión. Sin embargo, los terratenientes del Sur de los Estados Unidos, que demandaban una fuerza de trabajo dependiente para cultivar las plantaciones, eran opuestos a la inclusión. Dado que el partido demócrata necesitaba los votos del sur para poder llevar a cabo sus políticas, adoptó la postura del Sur. Cuando más tarde la mecanización del cultivo de algodón hizo supérflua esa mano de obra, los políticos del Sur cambiaron de opinión, y los trabajadores agrícolas fueron incluidos en la Seguridad Social.

Como cada política está sujeta a ese mismo tipo de determinaciones, el Estado de Bienestar es un batiburrillo de políticas, y no un ente homogéneo. Persigue distintos fines latentes y manifiestos, y, consecuentemente, es intrínsecamente incoherente, lo que sólo puede producir ambivalencia: se pueden apoyar unos fines y unas políticas determinadas, pero no otras.

Derechos de la persona vs. derechos de propiedad

Bowles/ Gintis (1986) apuntan también a una tensión en aumento entre la ciudadanía civil y la ciudadanía política y social. Así se desprende de su definición misma de la sociedad capitalista:

"El capitalismo democrático liberal es un sistema de reglas contradictorias, que da poder a unos muchos mediante la expansión de las libertades cívicas (...) -lo que llamamos los derechos de ciudadanía- y da poder a unos pocos mediante la influencia directa y las consecuencias de largo alcance del ejercicio de los derechos de propiedad" (Bowles/ Gintis, 1991: 4).

El conflicto entre los derechos de propiedad y los derechos de la persona es el motor del cambio social en las democracias liberales capitalistas. Cada una de esas dos partes se ve empujada por una tendencia social en alza.

"La primera de esas tendencias es la lógica expansiva de los derechos personales, que progresivamente van extendiendo a esferas más amplias de la sociedad -la gestión de la economía y las relaciones internas de la familia- la rúbrica de la democracia liberal, cuando menos formal si no sustantiva. La segunda de esas tendencias se refiere a la lógica expansiva de la producción capitalista, según la que la búsqueda de beneficios por la empresa capitalista invade progresivamente todas las esferas de la actividad social, dejando pocos ámbitos de vida impolutos por los imperativos de la acumulación y el mercado" (Bowles/ Gintis, 29).

Dada la pujanza y la contraposición de ambas tendencias, sólo se puede prever que su tensión irá en aumento:

"Si estamos en lo cierto, las trayectorias presente y futura del capitalismo democrático liberal estarán marcadas por la colisión de estas dos tendencias en expansión" (Bowles/ Gintis, 29).

Siempre, en todas las épocas del capitalismo, ha habido tensión y acomodación entre ambos principios, pero nunca como hasta ahora había sido tan fuerte la oposición entre ambas.

Ahora bien, para que este argumento sea verosímil debemos estar ante fuerzas heterogéneas y paralelamente intensas. En principio Bowles/ Gintis no atribuyen primacía causal a ninguno de los respectivos motores de los derechos de propiedad y de la persona, la clase y el Estado, respectivamente. Al menos en abstracto. Sin embargo, como señala Wright,

"en el análisis concreto del desarrollo histórico del capitalismo, de hecho atribuyen cierta primacía explicativa a la dinámica económica y de clase. La expansión de los derechos de propiedad en la sociedad capitalista está movida por mecanismos sistémicos, endógenos, inherentes a la naturaleza de la acumulación de capital. Pero Bowles/ Gintis no elaboran una dinámica sistémica paralela para la expansión de los derechos de la persona" (Wright, 753).

Wright no considera suficientes las alusiones de Bowles/ Gintis al movimiento obrero o las guerras del XIX como catalizadores de los derechos de las personas. Para Wright estos fenómenos tienen un carácter más contingente y ad hoc que la dinámica de acumulación que propulsa los derechos de propiedad.

"El proceso dinámico que socava las acomodaciones (entre ambos tipos de derecho) parece estar localizado más sistemáticamente en la lógica de la acumulación que en la del conflicto social democrático. Por lo tanto, se da primacía causal a la clase y el análisis económico, porque los mecanismos económicos se tratan como intrínsecos a la dinámica de la sociedad capitalista, mientras que los mecanismos no económicos se tratan de forma mucho más contingente" (Wright, 753).

Si esto es así la tensión entre la propiedad y la persona se resuelve necesariamente en el sentido de la propiedad, y, en el fondo, no hay una tensión fundamental. Si hay tensiones o ambivalencias en los derechos se derivarían exclusivamente de la lógica del capital.

Como señala Fairris, muchos marxistas considerarán que la teoría del conflicto de derechos

"no pone énfasis suficiente sobre las contradicciones inherentes a la lógica de acumulación del capital, mientras que exagera el papel del Estado" (Fairris, 153)

Pero también pudiera suceder que la dicotomía derechos de la persona vs. derechos de propiedad no de razón suficiente de todas las ambivalencias que envuelven al Estado de Bienestar, aunque este encarne paradigmáticamente la tensión propiedad-persona. Así, para Fairris, no es del todo convincente

"reducir las contradicciones internas del desarrollo capitalista al binomio derechos de propiedad/ derechos de

la persona. En muchos casos antes que iluminar la realidad político-económica, la oculta" (Fairris, 154).

Sea o no la única fuente de ambivalencia, tenemos en la polaridad persona/ propiedad una fuente importante de contradicciones. Los efectos de éstas, el desencanto con los derechos de ciudadanía y el fatalismo social, los ha puesto muy bien de relieve Przeworski. Idealizar y dar más importancia a la ciudadanía que a la propiedad es una "glorificación de la impotencia popular", porque siempre habrá una tensión irreconciliable:

"la ideología del capitalismo democrático es internamente contradictoria: a la gente se le dice al mismo tiempo que cuando votan eligen, y que algunas decisiones tendrán como consecuencia el empobrecimiento debido a los efectos que tienen sobre el comportamiento de quienes controlan los recursos productivos. Pero la tensión permanece: si las masas se desencantan con el proceso político es porque lo que puede decidirse mediante el voto está limitado por la propiedad privada del capital" (Przeworski, 57).

Universalismo vs. selectividad/ asistencialismo

El EdB desmercantiliza la provisión de determinados bienes y redistribuye la renta. De estas dos formas interviene sobre la desigualdad de acceso y de resultados que caracteriza los intercambios en el mercado. El EdB genera así igualdad (Wilensky). A primera vista el binomio Estado de Bienestar-igualdad es diáfano, y así debiera reflejarse en las actitudes sociales y políticas de los ciudadanos, pero a la anterior ecuación hay que añadir algunos matices importantes que deben hacer el análisis más complejo.

Hay diversos tipos de bienes y transferencias en el EdB (salud, educación, etc.). Los distintos bienes públicos o de mérito que produce el EdB tienen propiedades específicas en lo tocante a sus mecanismos y efectos redistributivos (Galvin/ Lockhart).

La pregunta clave es: ¿qué tipo de políticas tiene un mayor impacto igualitario: las universales, de las que se benefician grupos no tan desfavorecidos -como las clases medias, sobre todo- o las particulares, dirigidas a sectores específicos de la población, como los pobres?.

Desde Director y Stiglitz, pasando más recientemente por Le Grand/ Goodin, muchos han defendido la postura de que el Estado de Bienestar no puede extirpar la desigualdad de la sociedad.

"El gasto público en servicios sociales no ha logrado la igualdad en ninguna de sus interpretaciones. El gasto público en sanidad, educación, vivienda o transporte beneficia sistemáticamente a los que ya están bien, contribuyendo con ello a la desigualdad de resultados" (Le Grand, p. 2).

El problema se agudiza aún más en los Estados de Bienestar

universalistas, en los que nadie -ni siquiera los más pudientes- es excluido. La ciudadanía universalista mantiene y reproduce la desigualdad, pues las clases medias se benefician del Estado de Bienestar universalista aún más que los menos aventajados.

"En términos de igualdad, la inclusión de los no-pobres en el Estado de Bienestar no sólo supone un despilfarro, sino que de hecho es contraproducente. Cuanto más se beneficien los no-pobres, menos redistributivo o igualitario será el Estado de Bienestar" (Goodin/ Le Grand: 137).

Korpi, por el contrario, ha defendido la postura opuesta de que el universalismo resulta más redistributivo. Efectivamente, en una situación ideal, por unidad monetaria gastada, la táctica particularista debiera ser más redistributiva. Pero Korpi llama la atención sobre el hecho de que las políticas generan coaliciones de intereses. De no resultar también beneficiados, determinados grupos pueden vetar la protección estatal de otros. Como consecuencia de ello, los diferentes modelos de EdB pueden tener efectos diferentes de los intencionados. La "paradoja de la redistribución" consiste en que

"cuanto más orientemos la ayuda a los pobres sólo, menos acabaremos ayudándoles, pues disminuirá menos la pobreza y la desigualdad; cuanto más se siga el principio de San Mateo (dando más a los que más tienen) más se lograrán los objetivos de la política social. Si intentamos hacer la guerra a la pobreza mediante beneficios concentrados en los pobres, pudiera ser que ganáramos las batallas pero que acabásemos perdiendo la guerra" (Korpi, 19).

Sea cuál sea la estrategia de la igualdad que se prefiera, lo que parece meridianamente claro es que hay una enorme ambivalencia técnica en el Estado de Bienestar, es decir, certidumbre sobre los fines pero ambivalencia respecto a los medios.

Ambivalencia del asistencialismo

Tropman ha desarrollado un esquema de la ambivalencia que provoca la asistencia social en una cultura individualista como la americana. Lo hace desde el marco teórico del conflicto de valores, que expusimos en el apartado correspondiente sobre la ambivalencia en las actitudes sociopolíticas.

Por un lado el sistema de valores contiene justificaciones de la ayuda a los necesitados, pero, por otro lado, también permite que los pobres que reciben asistencia social sean percibidos como una amenaza para el resto de la sociedad -viven sin trabajar, tienen costumbres de dudosa moralidad, nos recuerdan las injusticias, etc.

"Si por un lado los pobres son una amenaza, por otro lado, queremos ayudarles. Las normas y los valores que sostienen ambos aspectos están presentes en el sistema, y crean consecuentemente una situación de ambivalencia en los

valores." Tropman, p. 10.

La justificación de la asistencia social, además, en una sociedad como la americana está anclada en unos valores no dominantes en el sistema de valores, lo que agudiza aún más el conflicto.

La tensión entre la asistencia y la amenaza se da en varias dimensiones.

a) *Independencia*. En esta dimensión la other-direction es una amenaza para la inner-direction. Los valores dominantes consagran la "inner-direction", la autonomía de la persona, mientras que los pobres asistidos encarnan la "other-direction", la heteronomía de la gente que no puede valerse por sí misma. Por otro lado, se rechaza la dependencia por el malestar que suscita entre la gente en buena situación la mala situación de los dependientes.

b) *Movilidad*. En esta dimensión la ayuda pública es una amenaza para la motivación hacia el logro, por varios motivos. Las reglas del juego en la sociedad capitalista consagran la idea de la lucha individual y la competencia. Sin embargo, la existencia de los pobres, entendidos como víctimas, pone en cuestión la justicia de las reglas de juego de la economía capitalista.

En el extremo opuesto también se puede considerar injusto que el Estado quiebre las reglas del juego ayudando a personas que podrían seguir las mismas reglas del juego que se aplican a los demás.

Finalmente Tropman considera una tercera amenaza en este terreno. Los pobres asistidos son personas no móviles, pertenecen a un grupo de personas que ha resuciado a compeuir. Desde este punto representan una amenaza porque nos recuerdan la posibilidad de salir del juego

c) *Status*. En este ámbito la igualdad supone una amenaza para el logro, por tres motivos.

Primeramente por la inflación de status. Si se mejora la situación de los pobres disminuye el bienestar relativo de los ricos. Para proteger su propio status de la inflación consiguiente, los ricos serán renuentes a ayudar a los pobres.

La segunda amenaza es la erosión de status. El status social es contagioso: uno gana status rodeándose de gente en buena posición, y lo pierde si se mezcla con los pobres. La inclusión de pobres supone una amenaza para el status de las personas en contacto con ellos.

La tercera amenaza se da en el ámbito de las normas de justicia distributiva y es la que representa el principio de necesidad para el principio de equidad y mérito, que es la regla básica del juego del logro.

d) *Ocupación/ actividad*. Aquí la orientación hacia el Estado y lo público supone una amenaza para la orientación estrictamente privada.

Por un lado las personas dependientes de las ayudas públicas no trabajan y no respetan la ética del trabajo. Por otro lado con la pobreza asistida crece el recelo a la excesiva participación

del Estado en la vida privada, en definitiva, a que la voluntad pública acabe adueñándose de la libertad individual.

e) *Moral*. Tropman cifra el problema de esta dimensión en la amenaza del control. Los pobres cuestionan los valores de la libertad al generar la necesidad de controles dentro del sistema. Dado que los pobres no pueden auto-controlarse (esforzarse en trabajar, en ahorrar, etc.) deben confiar en el Estado, en un control exterior, pero este tipo de control es inconsistente con el valor de la libertad.

Por otro lado, algunas de las personas dependientes de la asistencia social, como las madres solteras, suscitan las especulaciones sobre la libertad sexual y la falta de control. Ayudarlas es como legitimar lo ilegítimo. Finalmente al ayudar a las madres solteras el Estado amenazaría el libre juego en el mercado matrimonial.

f) *Integridad*. En este terreno la dependencia amenaza la auto-estima. Que haya personas dependientes -por enfermedad, por problemas familiares, por edad- obliga a las no dependientes a confrontar la existencia de esos problemas que llevan a la dependencia, algo a lo que normalmente se renuncia con sumo gusto.

g) *Adscripción*. Finalmente, en este apartado la inclusión en una categoría supone una amenaza para el logro. En la medida en que alguna de la pobreza asistida se debe a la discriminación que se ejerce contra determinadas categorías en función del sexo o la raza, los pobres nos recuerdan esa discriminación. Ello nos fuerza a admitirla, lo que supone una amenaza para la aceptación general de las reglas del juego.

Una de las consecuencias de esta ambivalencia intrínseca del Estado de Bienestar asistencial en las distintas dimensiones es que recurrentemente se hable de crisis del Estado de Bienestar cuando el polo de la amenaza prevalece sobre el de la filantropía:

"Recientemente ha vuelto a tener amplio eco la idea clamorosa de que el Estado de Bienestar está en crisis. Pero las crisis en el Estado de Bienestar no son nada nuevo. En realidad, los programas asistenciales a los pobres siempre han estado en crisis. ¿por qué es esto así? Podemos encontrar una respuesta parcial a la cuestión si analizamos las estructuras normativas bajo las que son percibidos los pobres, y en particular en la visión de los pobres asistidos como una amenaza para la sociedad. (...) Una parte importante de la crisis del Estado de Bienestar se debe a la pugna entre la sensación de amenaza y los impulsos caritativos que despiertan los pobres en el resto de la sociedad. (...) Entender la ambivalencia que provocan los pobres puede darnos la clave para entender porqué hay crisis en el Estado de Bienestar. El Estado de Bienestar existe en el nexo entre dos sistemas de valores en conflicto, y por eso siempre está estructuralmente en un estado de crisis" (Tropman, p. 7).

Universalismo vs. particularismo

Aunque Weber en un principio identifica la génesis de la política social -el bonapartismo bismarckiano- como una forma de neo-patrimonialismo patriarcal, en el que prima más la justicia material que la legalidad formal, el hecho es que la ciudadanía social se acaba institucionalizando con el carácter formal del derecho y la economía modernas. Es más, se recurre al Estado cuando en el mercado hay fallos que obedecen a problemas de la racionalidad formal. El Estado permite la calculabilidad de expectativas en todo momento (Ganssmann). El Estado de Bienestar en su condición de Estado es formalista.

En términos weberianos la Modernidad significa para la asistencia social la sustitución de la "administración" por la "adjudicación". La primera es personalista -no hay separación de lo público y lo privado-, paternalista, gratuita y patrimonial; la segunda es imparcial, racional, basada en derechos, y, sobre todo, impersonal -separación de lo público y lo privado-.

ADMINISTRACION	ADJUDICACION
afectiva	afectivamente neutral
difusa	específica
particularista	universalista
basada en el logro (clientelismo)	basada en la adscripción (derecho de ciudadanía)
auto-orientada	orientación a la colectividad

El énfasis se pone en el universalismo. Los individuos son ciudadanos, y esta condición es inviolable para la autoridad política. Todos los ciudadanos -universalismo- tienen los mismos derechos -imparcialidad. La adjudicación de la prestación se va a regir fundamentalmente por el principio del mérito.

"Podemos interpretar que legislación del Estado de Bienestar encarna el ideal de la imparcialidad mediante un nuevo indicador operativo: la equidad. La equidad es dar a cada persona sólo según su mérito" (Friedman, 47)

Nada más alejado de los vínculos clientelistas de la asistencia social pre-moderna que la racionalidad universalista del Estado de Bienestar.

Aunque Friedman habla del neo-patrimonialismo del Estado de Bienestar, tendencia caracterizada por el ejercicio simultáneo en éste de los poderes legislativo (poderes de sub-legislación), ejecutivo (implementación de programas) y judicial (procedimientos de resolución administrativa), el principio de la impersonalidad y la imparcialidad, es decir, el universalismo, no se cuestiona.

Este es al menos el ideal del formalismo universalista-

burocrático. La institucionalización real del universalismo no ha sido universal. Porque, como ha escrito Wolf,

"las sociedades complejas del mundo moderno difieren menos en la organización formal de sus sistemas económicos, legales y políticos que en el carácter de sus grupos interpersonales suplementarios" (Wolf, p. 36).

En la teoría de la ambivalencia en el Estado de Bienestar se debe tener en cuenta el aspecto informal de la organización, las "estructuras intersticiales, suplementarias y paralelas de las sociedades complejas" (Wolf, p. 20). Y el hecho es que en algunas culturas el aspecto informal entra en abierta contradicción con el aspecto formal. Idealmente son Estados de Bienestar universalistas, pero en su funcionamiento se rigen por el particularismo. La articulación de ambos se produce en forma de *normas perversas* (Fernández-Dols).

Las normas perversas se caracterizan por los siguientes rasgos: son normas explícitas, en el sentido de que todos las comparten; son normas incumplibles, pues de hecho sólo se cumplen en casos excepcionales; esta eludibilidad es factible por la existencia de endogrupos (capital relacional o, en otros términos, redes sociales) que permiten el logro de los fines deseados al margen de los medios que sanciona la norma.

Fernández-Dols et al. ponen los siguientes ejemplos de normas perversas:

- los límites de velocidad
- la ilegalización del consumo de drogas

La génesis de las normas perversas suele estar en la imposición de pautas de conducta por parte de un subgrupo al resto de la sociedad. Ese subgrupo, normalmente algún tipo de autoridad, estaría más preocupado por legitimar su propia autoridad que por validar y lograr la eficiencia de sus normas.

Consecuentemente las normas perversas suelen acarrear la desmoralización de los dos grupos. Además, por un efecto de contagio, con las normas perversas disminuye también el control social sobre las normas no perversas o cumplibles. La consiguiente tolerancia de la desviación hace que arrecien las críticas contra quien impone ese tipo de normas más que contra quien las contraviene. Por eso, la penalización por el incumplimiento de una norma perversa se vive como un agravio comparativo, y no como una sanción justa. Finalmente, la génesis de endogrupos que ayudan al logro de objetivos al margen de las instituciones que se rigen por las normas perversas acaba por conducir a la fragmentación de la sociedad en endogrupos de dominantes y dominados, reinando entonces el clientelismo.

Pues bien, según algunos analistas (Ferrera, entre otros) la ciudadanía social en los países mediterráneos se asemeja bastante a una norma perversa. El clientelismo -los endogrupos en el Estado de Bienestar- sería la manifestación más palpable.

Pero, además, esta presencia simultánea del universalismo y el particularismo no agota la ambivalencia. Los vínculos informales del endogrupo en sí mismos tampoco están libres de la ambivalencia.

"Cuando alcanzan un alto grado de intensidad, cabe esperar

escenas de celos y frustraciones, y el ciclo puede desembocar en una situación de enemistad. De ahí que esta amistad emocional sea también ambivalente" (Wolf, p. 36).

En definitiva, al menos en algunos países tenemos una ambivalencia por la coexistencia del universalismo y el particularismo; en ella anida otra por la misma naturaleza ambivalente de los vínculos particularistas, en los que se da la pugna entre lo expresivo y lo puramente instrumental.

Estructura vs. coyuntura

En muchos de los argumentos anteriores se han planteado contraposiciones ínsitas a Estado de Bienestar que lo convierten en una institución intrínsecamente ambivalente.

Ahora bien hay factores que también provocan ambivalencias coyunturales, que no atacan al núcleo normativo mismo de la legitimación del Estado de Bienestar. Esta idea nutre el argumento de los "trastornos del desarrollo" de Hirschman. Lo que sucede es que la insatisfacción con el Estado de Bienestar puede ser compatible con su legitimación. En momentos de alta demanda o legitimación, en que el Estado se expande mucho sin poder ajustar la calidad a la nueva cantidad de servicios, la calidad disminuirá, y ello redundará en la insatisfacción de los ciudadanos.

Con este argumento Hirschman pretendía en su momento responder a otras hipótesis sobre los problemas de legitimación del Estado de Bienestar que insistían únicamente en aspectos estructurales. Tal sería el caso de la hipótesis neomarxista de O'Connor o Habermas, de la liberal de Huntington, o de la posicional de Hirsch. Todas ellas, a pesar de su diversidad ideológica, compartirían el presupuesto de que

"la expansión del Estado de Bienestar crea una contradicción con características básicas en la economía y la sociedad: la crisis consiguiente es de naturaleza fundamental y requiere medios radicales para poder solucionarla" (165).

Para Hirschman este argumento de la contradicción intrínseca no se compadece con la realidad, y además es contradictorio con otros presupuestos de esas mismas teorías, en especial de la marxista. La explicación marxista sobre los problemas del Estado de Bienestar, al asumir la retórica estructuralista, desecha la posibilidad de que el Estado de Bienestar pueda superar esos problemas por sí solo, y sanciona la omnipotencia de los intereses capitalistas.

Hirsch sostiene por contra que estamos una ambivalencia coyuntural en los ciudadanos, que se muestran insatisfechos por la disminución de la calidad de los servicios:

"La pérdida de popularidad está relacionada con el descenso de la calidad, que a su vez se debe a factores temporales, como el rápido aumento de la oferta. Puede argüirse que es probable que una rápida expansión de la oferta de ciertos bienes y servicios traiga consigo un deterioro de su calidad en relación con las expectativas, y que es este

declinar de la calidad el que produce un descontento ante el desempeño del sector público. Si este argumento tiene algún mérito, el problema no es tan fundamental, pues el descenso de la calidad bien pudiera ser sólo temporal" (p. 165).

Tendríamos pues una relación:

legitimación --> aumento de la oferta --> menor calidad --> insatisfacción

Como además la alta legitimación se traduce en expectativas muy altas, la insatisfacción es aún mayor.

Esta combinación de circunstancias según Hirschman será más frecuente en la educación, en primer lugar respecto a los efectos del aumento de oferta:

"este "bien" tiene una tolerancia particularmente alta al descenso de la calidad y al desempeño de bajo nivel, ya que los sistemas educativos más difundidos pueden ofrecerse, y a veces se ofrecen, a pesar de varios cuellos de botella no resueltos: profesores mal preparados, aulas intolerablemente atestadas, bibliotecas y laboratorios inadecuados, etc. Los servicios educativos constituyen una ilustración extrema de la posibilidad del descenso de la calidad que se origina en un aumento desequilibrado" (167).

Pero también la insatisfacción será mayor respecto a la educación que respecto a otras políticas:

"el daño infligido al recibir una mala educación no es fácil de anular: en contraste con las manzanas, la educación no se compra recurrentemente en pequeñas cantidades. El resultado es un tipo de decepción que no es fácil de contrarrestar haciendo lo correcto la próxima vez, y que por lo tanto, llevará una vida propia, con algunas consecuencias políticas y sociales posiblemente graves" (167)

Pero la ambivalencia legitimación-insatisfacción no es estructural, ya que la caída de la calidad es coyuntural -o, como dice Hirschman, "un trastorno de desarrollo".

APROXIMACIONES TEORICAS A LA AMBIVALENCIA DE LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR: AMBIVALENCIA EXTERNA (CONSECUENCIAS NO QUERIDAS Y RIESGO MORAL).

"(...) Nada de lo que es fin para nosotros, es fin, pues se vuelve contra nosotros, y el verdadero fin nunca se nos vuelve"

Juan Ramón Jiménez

Introducción

Al perseguir sus distintos fines -sea la igualdad, la seguridad de status, la cobertura de necesidades, etc.- las políticas sociales pueden acarrear consecuencias no queridas. Estas no son algo excepcional, sino lo normal.

"Es ilusorio ver nuestras políticas sociales únicamente como algo que reducen los problemas; toda política tiene aspectos dinámicos, tales como expandir el problema, cambiarlo, crear otros problemas nuevos. Y la política social se ve entonces en el desafío de enfrentarse de forma continuada con esas nuevas demandas que siguen a la puesta en marcha de las medidas originales" (Glazer. p. 15).

Leifried llama a estas consecuencias no queridas del Estado de Bienestar "riesgos de segundo orden", por comparación con los riesgos de "primer orden", que serían aquellos para los que el Estado de Bienestar ofrece cobertura: enfermedad, vejez, etc.

"Las instituciones del Estado Social causan ellas mismas molestias, esconden riesgos propios, que sólo se pueden abordar desde la "institucionalización de una reflexividad sistémica" (Leibfried, 1996: 34).

El marco teórico desde el que se debe abordar sociológicamente el tema es, sin duda, el de las "consecuencias no intencionales" de la acción social. En este caso el actor es el Estado, que actúa produciendo consecuencias ni queridas ni previstas (cuadrante inferior derecho de la tabla de Ramos, p. 449).

		Previsión	
		sí	no
Propósito	sí	prevista y querida	no prevista y querida
	no	prevista y no querida	no prevista y no querida

Cuando Leibfried hablaba de reflexividad sistémica lo que

propone no es ingenuamente la ilusión de la eliminación de las consecuencias no queridas. Lo único factible es trasladar las consecuencias no queridas al cuadrante de lo previsto, aunque siga siendo no querido, para atenuar los efectos más negativos.

Consecuencias no queridas del Estado de Bienestar

Wolf ha enumerado las principales causas de consecuencias no queridas en el Estado de Bienestar:

- las presiones políticas del electorado crean una demanda que hay que satisfacer, normalmente antes de disponer del conocimiento adecuado o del tiempo necesario para examinar los efectos secundarios de las políticas
- las externalidades (positivas o negativas) suelen producirse tarde; la alta tasa de desuento temporal de los políticos, su visión a corto plazo, les predispone a ser miopes respecto al futuro y a pasar por alto las externalidades potenciales
- la naturaleza mal definida de la cantidad y la calidad de la producción de bienes por el Estado limita la motivación y los recursos para calcular los efectos secundarios no deseados
- el sector público tiene que actuar por medio de grandes organizaciones cuyas consecuencias son de gran alcance, y, por lo tanto, muy difíciles de prever.

Murray ha llegado a enunciar tres leyes sobre los efectos perversos del Estado de Bienestar:

- la ley de la selección imperfecta: toda regla objetiva que defina los criterios de selección de las personas para beneficiarse de un programa social de transferencias excluirá irracionalmente a otras personas;
- la ley de las recompensas no intencionadas: toda transferencia social aumenta el valor neto de la condición que dio origen a la transferencia
- la ley del perjuicio neto: cuanto menor sea la probabilidad de que el comportamiento no deseado se cambie voluntariamente, mayor será la probabilidad de que el programa cause daño neto.

Las consecuencias no queridas necesariamente deben provocar ambivalencia en los ciudadanos. Para Buchanan las externalidades negativas hacen que los ciudadanos que financian el Estado del Bienestar estén siempre ante el "dilema del samaritano", tratando de ayudar a los pobres a corto plazo, aún a sabiendas de las consecuencias negativas que esa ayuda puede tener a largo plazo.

El riesgo moral, que es el efecto perverso que nos interesa aquí, es una consecuencia no querida, pero hay consecuencias no queridas que no son identificables con el riesgo moral. El tipo de fenómenos al que suelen hacer alusión los críticos conservadores del Estado de Bienestar, como Murray, entran aquí: por ejemplo, el aumento de familias monoparentales vía ayudas estatales como la asistencia a familias, y la consiguiente erosión de la familiar nuclear tradicional. Otro ejemplo es la supuesta destrucción del capital social (confianza y

comportamiento asociativo) que acompaña al desarrollo de los Estados de Bienestar, tesis defendida por autores tanto liberales (Fukuyama) como críticos (Wolfe). Según esta idea, el Estado de Bienestar desplazaría ("crowd out") la iniciativa privada de la acción social, subvirtiendo la sociedad civil. Esto sucedería, por ejemplo, a través de instituciones tan diversas como los impuestos -que restan aportaciones a las acciones civiles filantrópicas- o las guarderías públicas -que debilitarían los lazos familiares.

"El problema es si el éxito del Estado de Bienestar se produce a costa del debilitamiento de los lazos sociales y morales de la sociedad civil, especialmente de la familia y las comunidades locales" (Wolfe, 1989: 133).

Este efecto no querido del Estado de Bienestar sobre la sociedad civil tendría además un componente paradójico en la auto-destrucción del Estado de Bienestar. Como quiera que esas solidaridades primarias son la cuna de sentimientos de altruismo más generales, el socavamiento de los lazos afectivos puede concluir en deslegitimación de la redistribución pública, en un efecto de spill over perverso (Wolfe, 1989: 142).

Así como la evidencia empírica de riesgo moral es más o menos robusta, la de consecuencias no queridas como el agotamiento del capital social es más bien endeble.

Ringén ofrece datos que confirman que en Suecia entre el año 68 y el 81, en pleno auge del Estado de Bienestar, aumentó el número de visitas a familiares y amigos. Putnam (1995) ha demostrado que las diferencias que se observan entre 19 países de la OCDE en su capital social -medio por grado de confianza en algunas instituciones y participación asociativa- no parecen estar correlacionadas con el tamaño y las actividades de sus Estados:

"Los ciudadanos de países con mayor gasto público no son menos confiados o menos participativos que los de países con Estados frugales (...) Los indicadores de capital social en todo caso están correlacionados positivamente con el tamaño del Estado" (Putnam, p. 671).

A la luz de estas y otras evidencias parece preferible hablar de un efecto ambivalente del Estado de Bienestar sobre el capital relacional.

"El Estado de Bienestar fortalece y debilita los lazos comunitarios al mismo tiempo. (...) Al contribuir a la prosperidad social aumenta el tiempo de ocio y expande los horizontes sociales de los beneficiarios. Al mismo tiempo, al contribuir a la movilidad social y geográfica, socava los lazos solidarios; al crear redes de funcionarios que atienden a las necesidades, lo hace más eficientemente pero más friamente que los amigos; al dar una vivienda, mejora las condiciones materiales de muchas familias, pero también contribuye a cierto anonimato. Resumiendo, los lazos con los vecinos y los amigos se expanden y se contraen al mismo tiempo" (Wolfe, 1989: 146).

Teniendo en cuenta que este tipo de consecuencias no queridas y la opinión pública al respecto ya ha suficientemente

desbrozado por otros investigadores, en este trabajo la investigación empírica girará en torno a la percepción de riesgo moral público. Paso a dar algunas pinceladas teóricas en torno al concepto, que ha recibido más atención en el campo de la economía de la salud.

Riesgo moral público

El concepto de riesgo moral proviene de la economía de la salud. En la literatura económica del seguro se llama riesgo moral al incremento de la probabilidad de que se produzca una contingencia cubierta por un seguro debido a la existencia misma del seguro.

La asimetría de información entre la oferta y la demanda es la raíz última del riesgo moral (véase Arrow). En economía se suele comprender este problema bajo la etiqueta general de los "incentivos perversos", explicándose de las siguientes formas:

- "El hecho de que la posesión de un seguro afecta a la conducta de quien lo tiene" (Stiglitz).
- "El aumento de la posibilidad de que la contingencia contra la que se realiza el seguro se produzca debido al seguro mismo" (Olson).
- "Cuanto mayor sea la cobertura y menor la pérdida que pueda causar el suceso por el que se hace el seguro, menos tendrán que asumir los asegurados las consecuencias de sus acciones y, por lo tanto, menores serán los incentivos de los asegurados para comportarse como si ellos tuviesen que valerse sólo de sí mismo para afrontar las pérdidas" (Barr).
- "Denominación que las compañías de seguros que cubren riesgos sanitarios dan a las modificaciones que se registran en el comportamiento de la demanda de los usuarios, recogiendo el fenómeno por el que la posesión de un seguro afecta a la conducta del tomador y da lugar a una situación en la que el individuo asegurado puede afectar los riesgos de una aseguradora sin su conocimiento. Tales cambios se suponen consecuentes a la existencia de cobertura financiera en la atención sanitaria, e inducen a los usuarios a utilizar mayor cantidad de recursos de esta naturaleza (incluso de forma innecesaria), que si se pagaran directamente (con cargo a su propio bolsillo) los productos consumidos o los servicios recibidos. Se trata de un fenómeno que en el ámbito sanitario se traduce en la sobredemanda de servicios cuando los usuarios no soportan de forma directa e inmediata los costes de la asistencia" (*Diccionario de economía de la salud*, p. 231).

Olson, por ejemplo, señala que históricamente una de las

causas que más han pesado en la génesis de los sistemas públicos de seguro y atención sanitarios es el alto riesgo moral que encierra la demanda y oferta de estos bienes, que hacía inviable una provisión privada eficiente.

La sanidad, tanto en el seguro y como en la atención sanitaria en sí, es uno de los ámbitos en los que el efecto del riesgo moral sobre la demanda se hace más patente. Se concreta en la tendencia al consumo excesivo, a la sobredemanda de los servicios médicos y sanitarios.

Olson sostiene la tesis de que el surgimiento de las instituciones públicas del Estado de Bienestar está ligada a la incapacidad del mercado para dar solución a algunos problemas fundamentales del seguro y de la protección contra el riesgo.

	MERCADO	ESTADO
problema de la información asimétrica	sí	no
problema de la selección adversa de riesgos	sí	no
problema de la secuencia impracticable	sí	no
problema del riesgo moral	sí	sí

El primer problema es el de la asimetría de la información entre el asegurador y el asegurado. El segundo es el de la selección adversa de riesgos (la sobrerrepresentación de riesgos potencialmente mayores). El tercero es el de la secuencia impracticable, es decir, la imposibilidad de proveer en el mercado seguros para acontecimientos que imposibilitan al individuo (taras congénitas, etc.). Para todos ellos el Estado representa una solución más socialmente más eficiente que el mercado. Para los dos primeros mediante el seguro obligatorio y universal. Para el tercero mediante las transferencias multigeneracionales.

Ahora bien, hay un cuarto problema para el cual ni siquiera la provisión pública tiene una solución: el problema del riesgo moral.

El Estado de Bienestar se desarrolla como institución neutralizadora de los problemas de riesgo moral - de "los fallos" - del mercado, pero el riesgo moral

"de ningún modo queda erradicado definitivamente mediante la socialización del seguro. El Estado de Bienestar posiblemente no es tan bueno como el mercado de seguros privados a la hora de abordar el problema del riesgo moral. Ningún sistema de seguros, sea privado o público, puede ignorar la realidad de que si se cubre demasiado con el seguro, se multiplican las adversidades mismas que inspiraron la demanda del seguro" (Olson, p. 219).

El análisis del riesgo moral hasta ahora ha sido coto de la economía. Por el contrario, no hay un tratamiento unitario de la cuestión de la percepción del riesgo moral público en la sociología empírica. No hay un estudio monográfico sobre el tema, ni reflexiones teóricas. Dentro de la sociología la terminología sobre esta cuestión todavía no está fijada como en la economía, y ello puede dar lugar a equívocos.

Así, por ejemplo, en la obra de Hirschman sobre la crítica conservadora del Estado de Bienestar. El análisis de Hirschmann de la "tesis del riesgo" puede inducir a error. Recordemos el enunciado que este autor atribuye a los críticos del Estado de Bienestar desde esta hipótesis. Según ella el Estado de Bienestar pone en peligro un logro histórico previo, la libertad de elección, desde el momento en que se estipula su obligatoriedad y universalismo, y el crecimiento económico, pues detrae rentas de inversiones productivas. Sin embargo, la tesis económica del riesgo moral se corresponde en realidad con la "hipótesis de la perversidad", según la cual el Estado de Bienestar genera efectos perversos, como la desincentivación del trabajo.

Los economistas han venido dando mayor importancia al riesgo moral en que puede incurrir el proveedor (el médico, por ejemplo) con la finalidad de reducirlo mediante instrumentos e incentivos de gestión clínica. Por su parte, los sociólogos empiezan a estudiar sobre todo aquel al que pueda ser proclive el demandante. Los primeros atenderían más a las externalidades de la producción, los segundos a las del consumo.

La amenaza de las consecuencias no queridas no ha sido sólo asunto de economistas, sino que también los filósofos morales han reflexionado sobre la ambivalencia que intrduce en el seno del Estado de Bienestar.

El problema lo plantean sobre todo programas como los seguros de paro en los que no se exige ninguna contraprestación del beneficiario. Dworkin por ejemplo defiende que no es justo anular a la personas fomentando la falta de ambición mediante programas incondicionales. Roemer le replicará que esa supuesta falta de ambición que redunde en dependencia del Estado de Bienestar no es "voluntaria", sino que es un producto social de la falta de incentivos y oportunidades para algunas personas, y que, por lo tanto, es justo que haya programas incondicionales. Elster por su parte ha terciado en la polémica apuntando la tensión fundamental que se da en el Estado de Bienestar, que, creo, viene a corresponderse con el primer dualismo de Simmel:

"El Estado de Bienestar es una institución que forma parte de la democracia política. Decir a un ciudadano que tiene derechos de bienestar porque no es responsable de sus preferencias es pragmáticamente incoherente. No se puede decir que las preferencias de una persona son su handicap, y que hay que compensarlas, y al mismo tiempo admitirlas como preferencias válidas en el input de las decisiones democráticas; no se puede tratar esas preferencias como fuerzas psíquicas fuera de control, y, al mismo tiempo, como argumentos racionales" (Elster, p. 96).

El riesgo moral no es pues un asunto meramente actuarial o económico; plantea graves dilemas al Estado de Bienestar democrático que tienen eco en las actitudes de los ciudadanos.

El análisis teórico-social del riesgo moral público de momento tiene tres hitos fundamentales.

Taylor-Gooby ha abordado el tema desde el punto de vista fundamentalmente normativo: los problemas de legitimación que atraviesa el Estado de Bienestar pasan por el combate moralmente legítimo contra el riesgo moral, que se cifra sobre todo en los abusos y engaños en el cobro de prestaciones (protección contra el desempleo, por ejemplo).

"Es legítimo restringir el derecho al bienestar si éste es usado de forma que el derecho de otras personas al bienestar se vea amenazado. Ello ofrece una solución posible al problema del riesgo moral que legitima la provisión pública" (Taylor-Gooby, p. 206).

Rushing plantea la cuestión explícitamente en términos de control social.

"El problema del riesgo moral se produce por falta de control social" (Rushing, 189).

¿Por qué esta falta de control social? Sobre todo por la invisibilidad de las consecuencias del comportamiento que se produce en sistemas financiados públicamente. Por eso no se hace responsable a nadie en concreto de las consecuencias negativas que el comportamiento de unos (el riesgo moral) tiene para los demás.

La solución pasaría pues por aumentar la visibilidad de esos comportamientos generadores de riesgo moral. Pero esta estrategia a su vez puede generar consecuencias perversas, al amenazar la cohesión social que produce el seguro público. Estamos ante un trade-off irreductible. Parece incuestionable, al menos desde Bismarck, que los seguros sociales tienen como efecto positivo la paz y la cohesión social. Como contrapartida, sin embargo, van acompañados del abuso y la sobredemanda. Si se aumenta la visibilidad de ciertos comportamientos, determinados beneficiarios pueden resultar estigmatizados, y algunos contribuyentes pueden mostrarse remisos a financiar esa sobredemanda. Así

"los intentos de reducir el riesgo moral pueden acabar también con los beneficios de la cohesión social" (Rushing, 189).

El conflicto latente entre financiadores y beneficiarios -el juego de suma cero entre ambos- se convertiría en manifiesto al aumentar la visibilidad del riesgo moral. Al pretender reducir los costes económicos del sistema público aumentaríamos exponencialmente sus costes sociales.

Lindbeck ofrece una aproximación teórico-social a otras variables que modulan el riesgo moral público. Efectivamente, los efectos desincentivadores del Estado de Bienestar alcanzan a esferas tan distintas como la oferta de trabajo, el ahorro o la empresa. Pero hay una serie de normas sociales muy extendidas que cortocircuitan estos efectos. Lindbeck se refiere a la moral puritana del trabajo, al miedo a la estigmatización, o a los sentimientos de justicia fiscal, que llevan a no defraudar al fisco. Ahora bien, el impacto de esas normas varía con la masa crítica de personas que las cumplen. En un contexto de crisis económica, cuando aumenta sobremanera el número de personas dependientes del Estado de Bienestar, también disminuye la

probabilidad de que se puedan detectar los abusos y la sobredemanda. Así el aumento de la masa crítica pone entre paréntesis las normas inhibidoras del riesgo moral. A esto es a lo que Lindbeck llama "efecto ketchup".

AMBIVALENCIA EN LAS ACTITUDES ANTE LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR

Vamos a revisar ahora algunos precedentes de investigación empírica de la ambivalencia en las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar en distintos países.

Naturalmente, antes de exponer los aspectos ambivalentes de las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar no es supérfluo conocer los aspectos generales de estos complejos de actitudes. En el Apéndice que acompaña al trabajo he sintetizado las investigaciones empíricas más importantes hechas hasta la fecha de hoy sobre el tema. Por lo tanto, aquí, en el cuerpo central del trabajo, me concentro en el tema de la ambivalencia.

No es sencillo sintetizar la información existente al respecto. En el apéndice sobre la investigación de las actitudes ante la desigualdad, la justicia distributiva y el Estado de Bienestar en general ya preciso las dificultades con que se encuentra el estudioso de estos temas.

La empresa es aún menos gratificante si cabe al concentrarse en los aspectos contradictorios de esas actitudes. No hay una aproximación común al tema, pues la misma noción de ambivalencia es escabrosa. Hay enormes variaciones en distintos aspectos:

- el mismo marco teórico sobre la ambivalencia, que influye en el planteamiento de la hipótesis
- la metodología: unas veces cualitativa, otras veces cuantitativa
- la operacionalización muy diversa de la ambivalencia: mediante tabulaciones cruzadas de ítems, variables latentes o distintos índices
- la elección de las variables explicativas de la ambivalencia

Como ya hiciera en el apartado anterior sobre las "ambivalencias teóricas", comienzo mi exposición por la desigualdad, para continuar después con el Estado de Bienestar.

AMBIVALENCIA EN LAS ACTITUDES ANTE LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR: IGUALDAD

En las teorías normativas o positivas de la ambivalencia de la igualdad o la justicia distributiva raramente se han considerado las actitudes sociales ante el tema. Como ha escrito Schmid acerca de una de estas teorías -en concreto, la de Rae et al. que veíamos en el apartado anterior-

"el principal déficit de su gramática de la igualdad es la falta de una conexión entre las igualdades y las percepciones o valoraciones sociales" (Schmid, 13).

No creo que se pueda achacar esto precisamente a Rae et al., que en un momento dado llegan a decir que lo que están intentando precisamente es iluminar las actitudes de las personas,

"sacar a la luz los patrones de disputa y divergencia que están implícitos en la conciencia de la gente a la hora de defender o discutir acerca de la idea más poderosa de nuestro tiempo (la igualdad)" (Rae, 1981: 19).

En cualquier caso, y hablando en general, sí que ha habido una desconexión patente entre las teorías de la justicia y la sociología de la justicia distributiva, más grave aún si cabe dado que la investigación de las actitudes en este tema está consolidada. La mayor parte de la investigación sobre el tema es socio-psicológica. La investigación sociológica es relativamente reciente. Yo me voy a limitar a exponer los principales hallazgos de la investigación sociológica.

El problema de las diferencias metodológicas a la que hice referencia en la introducción a esta parte es manifiesto en este apartado. Así, por ejemplo, respecto a la investigación de los principios de justicia distributiva tenemos enfoques más micro, como el de Reis, o más macro, como el de la hipótesis de la conciencia dividida.

Tampoco hay consenso en torno a las fuentes de ambivalencia. Reis, por ejemplo, sólo reconoce dos:

- la dualidad proceso (o procedimiento) - resultados
- la elección de principios de justicia distributiva

Salvando estos obstáculos, he aquí los principales resultados que ha arrojado la investigación empírica sobre la ambivalencia ante la (des)igualdad.

Ambivalencia en los principios de justicia distributiva

¿Qué criterios siguen las personas para discernir y evaluar si alguien tiene lo que en justicia le corresponde?

Adams (1965) sugirió que el criterio básico es siempre la equidad, entendida como proporcionalidad respecto al input. Sampson (1969), por contra, sugerirá que la igualdad es un principio no derivable del de equidad. Las personas evalúan la justicia de una situación con el criterio de equidad sólo en contextos de intercambio y competencia, mientras que hacen uso

del de igualdad en contextos de armonía y semejanza de status. Deutch (1975) anadirá un tercer principio, el de necesidad. Y Lerner (1977) ampliará la lista de principios al considerar seis: los tres anteriores (equidad, igualdad y necesidad), más la obligación, la justicia darwinista, y el auto-interés justificado.

Toda esta variedad de principios abstractos provoca ambivalencia a la hora de evaluar situaciones concretas:

"la ambigüedad de los standards normativos unida a la disponibilidad de distintos principios de justificación definidos como justos al menos por algún segmento de la cultura permiten que cualquier acción sea percibida como justa en alguna manera" (Reis, 40).

Para comprender los factores que median en la ambivalencia normativa en este ámbito hay que empezar por sacar a la luz la estructura interna en la constelación de esos principios de justicia. A mi entender, las investigaciones de Reis y de Sabbagh/ Dar/ Resh son los intentos más fructíferos en ese sentido.

Reis ha realizado un análisis de escalamiento multidimensional de 17 reglas distintas de justicia distributiva. En éstas incluye, aparte de los seis principios "clásicos", otras extraídas de distintas fuentes (literarias, filosóficas, etc.). Son, en total, las siguientes:

1. Cuando uno tiene que escoger entre un resultado perjudicial para uno mismo o para otro, está justificado que uno escoja el mal del otro.
2. Está justificado que una persona siempre se asegure de que sus necesidades se satisfagan en primer lugar.
3. Las personas debe ayudar a otras personas que necesitan ayuda sin esperar nada a cambio.
4. Sólo cuando los recursos son escasos hay justificación para que uno mire principalmente por su propio bienestar.
5. El bienestar del grupo es más importante que el bienestar de cualquiera de sus miembros.
6. Las recompensas deben estar basadas en los resultados de las acciones, independientemente de sus intenciones.
7. Está justificado que alguien que hace un favor a otra persona espere algo a cambio.
8. Las recompensas y los beneficios deberían estar distribuidas estrictamente de acuerdo con las reglas aplicables en una situación.
9. Las recompensas y los beneficios deben repartirse a partes iguales entre los participantes, independientemente de sus contribuciones individuales.
10. Las personas son responsables de atenerse a los principios morales de los grupos a los que pertenecen.
11. Uno debe realizar buenas acciones por los demás por sí mismas, independientemente de lo que pueda recibir a cambio.
12. En la medida en que uno respete las reglas que rigen en una situación, está legitimado a maximizar sus propios intereses dentro de esas reglas.
13. Las personas sólo deben atenerse a sus propios

principios morales.

14. Las personas que tienen poder está justificado que lo usen para defender sus intereses.

15. Las personas deben recibir recompensas o beneficios proporcionales a sus contribuciones.

16. Las recompensas y beneficios deben asignarse en función de las necesidades de las personas, y no de su contribución.

17. Las personas deben atender a las necesidades de aquellos con los que tienen algún tipo de obligación de deber, contrato o promesa.

Del escalamiento multidimensional se obtienen dos dimensiones. La primera dimensión arroja la siguiente clasificación de principios:

polo negativo: A LARGO PLAZO COMPROMISO CON UNA CREENCIA	polo positivo: GRATIFICACION INMEDIATA DE NECESIDADES ORIENTACION PRAGMATICA
<ul style="list-style-type: none"> * obligación, contrato, promesa * bienestar colectivo más importante que el individual * atenerse a las normas del grupo * proporcionalidad * hacer el bien por sí mismo * seguir principios morales propios 	<ul style="list-style-type: none"> * evitar el mal propio antes que el ajeno * anteponer las necesidades propias en escasez * siempre las necesidades propias * los poderosos defiendan sus intereses * interés propio dentro de las reglas * necesidad * igualdad

La segunda dimensión clasifica los principios de la siguiente manera:

<i>polo negativo:</i> <i>REGLAS NEUTRALIZADORAS DEL STATUS</i>	<i>polo positivo:</i> <i>REGLAS JUSTIFICADORAS DEL STATUS</i>
<ul style="list-style-type: none"> * igualdad * necesidad * propios principios morales * atenerse a las normas del grupo * bienestar del grupo más importante que el individual * hacer el bien por sí mismo * ayudar a otros sin esperar nada a cambio 	<ul style="list-style-type: none"> * recompensas según las acciones, no según intenciones * recompensas basadas en las reglas * proporcionalidad * interés propio dentro de reglas * los poderosos defiendan sus intereses * evitar el mal propio antes que el ajeno

Si juntamos ambas dimensiones obtenemos la clasificación de principios de la tabla siguiente. Las reglas "clásicas" de justicia -equidad, igualdad y necesidad- están entre el idealismo y el pragmatismo.

		GRATIFICACION	
		a largo plazo	inmediata
STATUS	legitimación	INTERCAMBIO MATERIAL "proporcionalidad"	INTERES PROPIO "necesidades propias"
	neutralización	IDEALISMO "bien en sí mismo"	SOLIDARIDAD INTERPERSONAL "necesidad" "igualdad"

Sabbagh/ Dar/ Resh nos ofrecen otro enfoque sobre la

comprensión de los principios de la justicia distributiva. Frente a Reis consideran que son sólo ocho las reglas de justicia distributiva: igualdad aritmética, igualdad de resultados, igualdad de oportunidades, necesidades primarias, necesidades secundarias, esfuerzo, contribución a la sociedad, y capacidad. Según estos autores su clasificación viene dada por las dimensiones que siguen.

DIMENSIONES	POLOS	
	microjusticia	macro-justicia
nivel de distribución	explícita	implícita
relevancia de rasgos personales	afirmación	neutralización
determinación de status	elaborado	simple
tipo de derecho	interés propio	interés de otros
perspectiva	explícito	implícito o irrelevante
resultados	moralmente neutral	moral
responsabilidad		

Estas dimensiones permiten establecer una escala de los principios de justicia con dos extremos: baja diferenciación, o juicios de igualdad, y alta diferenciación, o juicios de equidad. El continuum, de la menor a la mayor diferenciación, es como sigue: igualdad aritmética, igualdad de resultados, igualdad de oportunidades, necesidades primarias, necesidades secundarias, esfuerzo, contribución a la sociedad, y capacidad. Para corroborar que esta hipótesis es correcta y que las actitudes ante la justicia distributiva se estructuran en esa dimensión realizan un análisis de facetas (Borg), que confirma plenamente la hipótesis. Los resultados de la tabla siguiente hay que interpretarlos así: la igualdad de oportunidades, aún siendo una regla de igualdad, en la mente de las personas incorpora también principios de equidad. La regla de esfuerzo, siendo una regla de equidad, es menos diferenciadora que la regla de capacidad, y, por lo tanto, en la mente de las personas está a mitad de camino entre la igualdad y la equidad. Unas personas tienen más títulos educativos que otras, pero todos -a no ser que estén imposibilitados física- o psíquicamente- pueden hacer igual esfuerzo.

PRINCIPIOS DE JUSTICIA	REGLAS DISTRIBUTIVAS
igualdad	igualdad aritmética
	igualdad de resultados
	igualdad de oportunidades
necesidad	necesidades primarias
	necesidades secundarias
equidad	esfuerzo
	contribución a la sociedad
	capacidad

En los resultados se puede ver que las reglas etiquetables bajo la igualdad y la necesidad se revelan como principios complementarios dentro de la justicia igualitaria, perfectamente diferenciados de la justicia equitativa (esfuerzo, capacidad, etc.). Esto significa que la igualdad no se puede reducir a la equidad (hipótesis de Adams). La necesidad es el principio más ambivalente:

"La localización del principio de necesidad entre las reglas de equidad y de igualdad refleja su significado ambivalente" (p. 258).

Pero Sabbagh/ Dar/ Resh, aparte de las actitudes ante los principios de justicia distributiva también consideran su interacción con los bienes a distribuir. El argumento remeda el de Walzer sobre las esferas de justicia, pero, frente a éste, es parsimonioso, porque reconoce menos esferas -sólo cuatro "bienes sociales": dinero, poder, prestigio y oportunidades educativas- y no parte del presupuesto de que cada bien se rige por un principio. Precisamente lo que investigan Sabbagh/ Dar/ Resh es cuáles de las ocho reglas distributivas operan para cada uno de esos cuatro bienes sociales.

Los cuatro bienes sociales parecen diferenciarse en las actitudes en una dimensión universalismo-particularismo, según su grado de "abstracción" o convertibilidad, que de menor a mayor daría el siguiente continuum: prestigio, poder, oportunidades educativas y dinero.

En cuanto al problema de Walzer, es decir, a cómo operan los principios de justicia dentro de cada una de las cuatro esferas, el análisis de las actitudes de Sabbagh/ Dar/ Resh con la técnica de análisis de facetas revela que hay una estructura en forma cilíndrica. El alzado viene dado por la diferenciación en los principios de justicia, y el diámetro por la convertibilidad de los bienes. Las correlaciones entre los principios de justicia son mayores cuando se trata de distribuir bienes particularistas (prestigio o poder) que cuando hablamos de bienes universalistas (dinero u oportunidades educativas). Por lo tanto, los principios de justicia se generalizan más -o, se podría decir también, se

distinguen menos- cuando se trata de distribuir bienes particularistas que cuando se trata de bienes universalistas. Esto quiere decir que hay más ambivalencia normativa para los primeros que para los segundos.

De todo lo apuntado hasta el momento parece desprenderse que hay una clara tensión al menos entre dos principios de justicia: el mérito, por un lado, y la necesidad y la igualdad, por otro.

Ahora bien, además de esa tensión hay que considerar la ínsita a cada uno de esos principios. En Sabbagh/ Dar/ Resh ya se pone de manifiesto la diversidad interna de los mismos conceptos de igualdad y equidad. Overlaet ha ilustrado empíricamente el conflicto dentro de la noción de equidad como mérito, que hace alusión en última instancia a otra, la de contribución. Pero ésta

"tiene diferentes significados según cual sea la posición en la transacción. Para la persona la contribución es la inversión en sí misma que haya hecho. Para el grupo social o la organización lo que cuenta es el resultado de esa inversión. Ambas interpretaciones son válidas, pero se refieren a puntos de vista distintos. Llevarán a atribuciones conflictivas del mérito en situaciones en las que haya discrepancia entre el esfuerzo invertido y los resultados producidos" (Overlaet, p. 691).

El mérito tiene al menos tres componentes: el esfuerzo, el conocimiento -competencia y experiencia-, y el resultado. La cuestión está en saber cómo las personas ponderan cada componente en la evaluación global del mérito, sobre todo cuando hay conflicto entre ellos. Overlaet demuestra que unas "ecuaciones" están más extendidas que otras, privilegiándose normalmente el resultado sobre la competencia o el esfuerzo. Pero los resultados de la investigación también ponen de manifiesto que hay mucha ambivalencia en la ponderación de cada componente, de forma que los compromisos varían en función de las circunstancias: en unas prevalece el esfuerzo, en otras el resultado.

Conciencia escindida (split-consciousness)

El análisis de la ambivalencia en esta forma sin embargo no nos dice nada sobre las variables estructurales -clase, educación, edad, etc.- que afectan la elección de los principios. Lo que se ha dado en llamar la hipótesis de la split-consciousness sobre todo ha estudiado la elección entre la equidad y la igualdad/ necesidad en función de esas variables y del tipo de sociedad -individualista, socialdemócrata, etc..

Llevando la idea micro (de la psicología social) de la multiplicidad de principios de justicia distributiva a la investigación sociológica, las hipótesis de la doble conciencia o "split-consciousness" elaboran las consecuencias de la coexistencia de dos criterios de justicia distributiva en la sociedad.

Habrà una ideología que atenderá a las necesidades de legitimación de los grupos privilegiados. Esta ideología

dominante no se impone sin fisuras -ni siquiera entre los grupos dominantes. De hecho, coexistirá al menos con una ideología inconsistente con ella y deslegitimadora, por tanto, del orden existente al proponer un principio de justicia alternativo. Esta simultaneidad de criterios generará un estado de "continua tensión" entre la ideología legitimadora y la deslegitimadora (Della Fave), y, consecuentemente, numerosas ambivalencias de distinto alcance -dependiendo del ámbito al que se refieran los problemas de justicia. Nada más alejado del consenso de las esferas de justicia de Walzer.

Respecto a los criterios y a sus bases sociales, la hipótesis establece que en los países capitalistas la equidad será la "norma" y la igualdad la "contranorma" (Kluegel). Wegener prefiere hablar de "ideología primaria" e "ideología secundaria".

IDEOLOGIA PRIMARIA	IDEOLOGIA SECUNDARIA
mayoría de la sociedad	grupos específicos
motivación normativa: tradiciones, valores generales	motivación racional, según los intereses de los individuos
consenso social: independientes de la posición social	ligada a la posición social del individuo

Ello significa que, en cualquier caso, la equidad o el mérito -la norma o ideología primaria- será dominante, y, por lo tanto, independiente de la posición social. Por el contrario, la contranorma o ideología secundaria de la igualdad, está más determinada por la posición social. Los grupos privilegiados repudiarán el principio alternativo de justicia, los desaventajados lo suscribirán casi incondicionalmente. Aunque coexistan como principios distributivos en el plexo valorativo de los individuos generando ambivalencia e inconsistencia, habrá mayor consenso en torno a la equidad que en torno a la igualdad. En cualquier caso, lo que posibilita el orden no es la hegemonía de una ideología cerrada. Las actitudes serán ambivalentes e inconsistentes debido a que la norma primaria y la norma secundaria, como hemos visto, tienen origen en motivaciones distintas: normativa o cultural, la primera, y racional, la segunda. Esto hará que

"en una misma sociedad, los individuos, en su calidad de miembros de subgrupos específicos, puedan mantener simultáneamente ideologías secundarias de justicia no necesariamente coincidentes con la ideología primaria, a pesar de que todos ellos están normativamente obligados a refrendar la ideología primaria de justicia de la sociedad. Ello es posible debido a que ambos tipos de ideologías difieren en su origen" (p. 9).

Kluegel señala los factores que cimentan tanto la ideología dominante -o primaria- como las creencias desafiantes -

"challenging beliefs" o ideología secundaria.

Kluegel se refiere a los Estados Unidos, donde la ideología primaria es el individualismo y la ideología secundaria el igualitarismo. Entre los elementos que sustentan la hegemonía del individualismo estarían los siguientes. El primero es la socialización primaria y los medios de comunicación. El segundo sería la generalización en Estados Unidos de las experiencias de movilidad ascendente que favorecen los sentimientos individualistas. En la clase obrera, la que en principio será menos proclive a adherirse a la ideología antiigualitaria, el catalizador de esa adhesión es su percepción del mundo a través del "error fundamental de la atribución" y la "ideología del mundo justo". La percepción de la injusticia y, sobre todo, de la pobreza no genera sentimientos anti-individualistas, porque

"el proletario, al vivir más cerca de la pobreza, tanto en lo que respecta a la renta de que dispone como a sus probabilidades de caer en ella si se queda en paro o queda incapacitado para trabajar, necesita distanciarse psicológicamente de los pobres para mantener su identidad social y su autoestima. La mejor forma de conseguir esto es enfatizar la falta de moral, esfuerzo o habilidad del pobre" (Kluegel/ Smith, 24).

Las experiencias que avivan la ideología secundaria vienen fundamentalmente de la clase obrera y la clase media. Entre la primera el catalizador es el interés propio. Entre los componentes de la segunda Kluegel/Smith señalan el "efecto ilustrador" de la educación.

La tensión entre el individualismo y el igualitarismo y, por lo tanto, la ambivalencia, será mayor en la clase media que en ninguna otra posición social:

"Los miembros de las clases medias viven una situación compleja, porque ven simultáneamente las ganancias y las pérdidas de un cambio en el sistema de estratificación. Así las cosas, los grupos de rentas medias es probable que tengan actitudes tanto a favor como en contra del orden existente" (Kluegel/Smith, 25).

Hay una serie de reacciones que de todas formas frenan el embate de los "challenging beliefs", obrando de forma que las dos ideologías de mantengan de forma independiente sin ponerse en relación (compartimentación). En primer lugar están los límites a la generalización. Un hecho puede percibirse como algo aislado. La pobreza se puede explicar como algo excepcional, por ejemplo, como consecuencia de la desidia de un individuo. En segundo lugar están los factores afectivos, pues las emociones pueden llevar a que una persona rehuse reconocer que está siendo inconsistente, sobre todo cuando no hay medios para cambiar una situación. El tercer factor, el más importante, es la eficiencia cognitiva, al que ya hemos aludido en los "micro-fundamentos de la ambivalencia".

La hipótesis de la "split-consciousness" cuenta con el precedente fundamental de los estudios empíricos de F. Parkin (pp. 135-140) sobre la ambivalencia normativa de la clase obrera en sociedades capitalistas -por lo tanto, con la equidad como norma y la necesidad como contra-norma. Este autor demostró que

los miembros de la clase obrera se rigen por dos referentes normativos distintos:

- el "sistema de valores dominantes", al que se adhiere la clase obrera porque "las definiciones sociales y políticas de las persons en las posiciones sociales dominantes tienen a objetivarse en los órdenes institucionales macro, suministrando un marco moral para el sistema social en su conjunto"
- el "sistema de valores subordinados", que para Parkin es "esencialmente acomodaticio, es decir, que su representación de la estructura de clases y la desigualdad pone más el énfatiza en distintos modos de adaptación que en una adhesión o un rechazo totales del status quo".

La clase obrera recibe el sistema dominante a través de la socialización (escuela, medios de comunicación, etc.) pero desarrolla el sistema subordinado a partir de sus experiencia práctica en la vida. Por eso en sus explicaciones usará el primero en situaciones que requieren solamente definiciones o valoraciones abstractas, mientras que recurrirá al segundo en situaciones específicas que requieran decisiones y actuaciones, en contextos situacionales específicos.

Esta "elasticidad valorativa" de la clase obrera se manifiesta sobre todo en aparentes inconsistencias entre lo que se dice en abstracto y lo que se dice en concreto. Por ejemplo, al mismo tiempo los trabajadores de Parkin criticaban las huelgas por ser obra de extremistas y agitadores (valores dominantes), pero las defendían al referirse a su propia situación laboral (experiencia práctica).

Parkin también muestra como la dualidad normativa se manifiesta en la inconsistencia abstracto/ concreto cuando los trabajadores evalúan el prestigio de sus ocupaciones.

"Quienes están objetivamente situados en un puesto bajo dentro de la jerarquía convencional de status tienden a valorar su trabajo concreto muy por encima del prestigio que tiene asignado socialmente; y ello sin dejar de estimar abstractamente la inferioridad del status del trabajo manual. (...) Cuando se trata de calificar a las distintas ocupaciones en plan de ejercicio moral sin contenido específico, es el sistema dominante de valores el que se utiliza, mientras que cuando de lo que se trata es de evaluar la propia suerte, el trabajo concreto de uno mismo, entonces las personas de clase baja ya no se sienten tan seguras con los criterios de la clase dominante" (parkin, 138-39).

Si, como defiende Parkin, esta inconsistencia obedece a la aplicación de dos criterios normativos distintos, en realidad no hay inconsistencia lógica:

"no constituye pues una inconsistencia lógica el hecho de que los integrantes de la clase subordinada rebajen el valor social del trabajo manual y al mismo tiempo exceptúen de tal evaluación su propio trabajo de índole manual" (Parkin, 139).

Posteriormente los acuñadores hipótesis de la doble conciencia la han operacionalizado empíricamente de varias formas. Tomo la investigación de Wegener/ Liebig como ejemplo por ser de las que obtiene resultados más inmediatos en la comparación internacional. En la parte empírica la replicaré con datos españoles.

Wegener y Liebig comparan Estados Unidos y Alemania. La hipótesis de estos autores es que Alemania tiene una cultura estatista, en la que el principio distributivo predilecto de la mayoría de los ciudadanos es el de la igualdad. Esta es la ideología primaria en Alemania. En los Estados Unidos, por contra, la ideología primaria individualista entepone el principio de equidad y proporcionalidad al de igualdad.

Esta distribución de principios se trastoca en la ideología secundaria (los "challenging beliefs" de Kluegel). En Alemania la ideología secundaria es la igualdad, y en Estados Unidos la equidad.

Los autores añaden una hipótesis sobre cuáles serán las clases ambivalentes en cada país. En Alemania los miembros de la clase de servicio (capitalistas y managers) son los abanderados de la ideología secundaria de la equidad. Dado que al mismo tiempo también valoran la igualdad, serán los miembros de esta clase las personas más ambivalentes en Alemania. Por contra, en los Estados Unidos, las personas no perteneceintes a la clase de servicio, y en particular, lo proletarios, son la base social de la ideología secundaria de la igualdad. Como quiera que también se adhieren al individualismo, es la clase proletaria la más ambivalente en los Estados Unidos.

	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS
IDEOLOGIA PRIMARIA	igualitarismo: principio de igualdad y necesidad	individualismo: principio de mérito y proporcionalidad
	toda la población	toda la población
IDEOLOGIA SECUNDARIA	individualismo: principio de mérito y proporcionalidad	igualitarismo: principio de igualdad y necesidad
	clase de servicio	clase proletaria

Wegener/ Liebig toman los datos de la encuesta internacional del International Social Justice Project. Como técnica de análisis utilizan análisis factorial confirmatorio y modelos de ecuaciones estructurales LISREL. La hipótesis de la conciencia dividida de la clase de servicio alemana y de la clase proletaria americana se cumple.

Compartimentación: ¿esferas de justicia?

En el apartado teórico discutimos la hipótesis de Walzer de las esferas de justicia. Veíamos que es una forma radical de exponer la ambivalencia como compartimentación, al atriburla a la realidad social en sí, y señalábamos sus problemas teóricos. Vamos a ver ahora que la hipótesis tampoco sale muy bien parada de su contrastación empírica.

Empíricamente, al respecto del primer principio, Junge o Wegener demuestra con datos internacionales que es difícil delimitar fronteras de "comunidades de justicia" (sociedades con patrones homólogos de actitudes ante la igualdad) en las que haya un consenso valorativo como el que presuponen los comunitaristas. Aún sin que la propia posición social introduzca grandes divergencias -las diferencias intra-grupo (entre categorías de status socioeconómico) nunca superan a las inter-grupo (entre religiones o culturas políticas)- las fronteras entre esas comunidades de valores son lábiles dada la multidimensionalidad de las actitudes ante la justicia. En un aspecto un país puede apreecerse a otro, pero si cojemos otra dimensión, las diferencias entre ambas pueden ser enormes.

También desde un punto de vista empírico, la diversidad de juicios legitimadores o deslegitimadores de la desigualdad tampoco se puede atribuir únicamente a una realidad compleja por "plural", por estar dividida en multitud de esferas inconmensurables. Pueden postularse explicaciones más parsimoniosas. Hay fuentes más sencillas de la (des)legitimación, como los límites mismos del procesamiento de la información o la ambigüedad del lenguaje, que ponen de manifiesto los experimentos sobre formación de decisiones en distintos 'frames' o marcos de sentido. Como apunta Elster:

"los estudios sobre el 'framing' ponen gravemente en cuestión la robustez y la relevancia del argumento de Walzer. Se pueden inducir sentimientos de justicia muy distintos con sólo plantear un problema en términos aparentemente distintos" (Elster, p. 89).

Además, también respecto al segundo principio, los enfoques sobre la inconsistencia en los principios de justicia y la empiria que la sustenta demuestran que dentro de una misma "comunidad" se dan grandes tensiones entre los principios de justicia, dado que su esfera de aplicabilidad y validez no está tan claramente delimitada como presuponen Walzer o Miller.

La investigación empírica de Hoshchild es clara al respecto de lo anterior. Del análisis de las entrevistas Hoshchild deduce que las personas reconocen efectivamente "esferas de justicia", exactamente, tres ámbitos con principios diferenciados:

- la esfera económica
- la esfera política
- la esfera social

En la primera las personas evalúan las situaciones ateniéndose al principio de equidad/ proporcionalidad, o como lo llama, Hoshchild, "diferenciación". En la segunda y la tercera impera

la evaluación según el principio de igualdad.

Para empezar, pues, no parece que haya una asignación unívoca de principios a la Walzer. Pero además, las personas son ambivalentes, y no siempre se guían por el principio de diferenciación al evaluar una desigualdad económica. Ya vimos que Hochschild reconocía varias formas de ambivalencia en las actitudes sociopolíticas. Esta de la colonización de esferas es precisamente la más frecuente en el ámbito de las actitudes ante la desigualdad.

Todo lo dicho en este apartado y en el anterior viene a remachar la impresión de que la contextualización es tan importante como la compartimentación, al menos en la ambivalencia ante la desigualdad.

Ambivalencia en las atribuciones causales de la riqueza y la pobreza

En la teoría de la atribución causal se ha demostrado que cuando las personas explicamos la conducta humana o sus consecuencias solemos utilizar dos tipos de argumentos (Heider):

- situacionales, sociales o estructurales
- disposicionales, personales o individuales

Billig ha criticado el supuesto de la incompatibilidad entre ambas, subrayado que en realidad las personas solemos utilizar mezclas más o menos híbridas de ambas. Las personas son más ambivalentes de lo que supone la teoría de la atribución causal.

"La mayor parte de las veces las distintas explicaciones entran en conflicto, y los sistemas de pensamiento, enfatizando unos los aspectos situacionales, y otros, los aspectos personales, se contraponen en la teoría y en la práctica" (Billig, 1984:186).

Rainwater también ha puesto de manifiesto la oscilación entre las explicaciones endógenas y exógenas en las actitudes públicas. Lo que hay que explicar es cómo se pueden sostener ambas a la vez. En sus entrevistas en profundidad Rainwater muestra cuál es el argumento de compromiso entre ambas explicaciones. Las personas entrevistadas presuponían la existencia de los problemas estructurales, pero también que, dentro de estos, cada persona puede esforzarse por mejorar:

"Porque hay escasez de empleos, las personas más activas y competentes consiguen los empleos. Por eso los entrevistados pueden decir, por un lado, que el que lo desea realmente puede conseguir emplearse, y, por otro, que hay demasiado paro. No se están contradiciendo" (179).

La teoría de la atribución si explicaría en cambio la ambivalencia entre el estructuralismo y el individualismo cuando lo que se evalúa no es otra persona, sino uno mismo.

Alwin/Shepelak han ilustrado la oscilación entre ambos tipos de explicaciones en el campo de las actitudes ante la desigualdad. Si el estado de cosas es negativo y evaluamos a otra persona, por ejemplo, si explicamos la pobreza de un mendigo,

normalmente utilizamos explicaciones disposicionales. Si nos referimos a nosotros mismos, las explicaciones suelen ser situacionales. Si el estado de cosas es positivo, las explicaciones del éxito propio suelen ser, por contra, disposicionales.

La revisión de la teoría de la atribución tiene relevancia porque explica el uso ambivalente que se hace de los principios de justicia distributiva según se hable de uno mismo o de la sociedad en su conjunto.

"Mientras que los encuestados parecen tener una idea clara de los principios o reglas a aplicar en la distribución de la renta, no es claro que se apliquen esos standards a sí mismos. Ello es así, según la teoría de la atribución, porque las personas darán cuenta de su comportamiento en términos distintos de los que aplican a los demás" (765)

Cuando se trata de la desigualdad, el comportamiento propio se explica en términos situacionales, y el demás en términos disposicionales.

Resultados vs. procesos

La justicia de una distribución desigual de bienes se puede evaluar: a) mirando el proceso y los procedimientos de la distribución -cómo se ha tomado la decisión; b) atendiendo a la desigualdad en sí misma, es como están distribuidos los bienes - el resultado de la decisión. Es a la primera forma a lo que los investigadores se refieren como evaluaciones de "justicia procedimental" (Tyler, 1987).

¿Por qué hay actitudes de justicia procedimental? ¿Cuándo y por qué hacen las personas alusiones en este sentido? Hay varias hipótesis al respecto.

La hipótesis clásica, de Thibaut/ Lewenthal, sostiene que porque las personas quieren tener control sobre los resultados de las interacciones con otras personas. Cuando entran en interacciones complejas, sobre todo aquellas en las que median terceras partes, demandan control sobre la forma en que se presenta su postura a ese decisor. Este control indirecto es exclusivamente instrumental, está orientado a maximizar el beneficio de la distribución.

En la hipótesis del valor social, de Tyler, por contra, se supone que la función de control es expresiva. Las personas hacen consideraciones de justicia procedimental no sólo cuando salen perjudicadas en el proceso, sino porque quieren ver que se escucha su voz, que se les reconoce. Hay una utilidad expresiva, más que instrumental, en el deseo de control sobre el proceso. Cuando se oye su voz la persona se reconoce como miembro de un grupo. Frente al enfoque anterior, instrumentalista e individualista, el del valor social es subjetivista y colectivista (Bora).

Aparte de estas dos funciones de control personal - instrumental y expresiva-, según Lewenthal habría otros significados de la justicia procedimental: consistencia, corrección, ética, etc. Lane ha añadido el valor intrínseco de

la autoestima y la dignidad personal.

Otra cuestión interesante es la forma de la justicia procedimental. Acabamos de ver que, al igual que en la justicia distributiva, hay varios criterios. ¿Establecen las personas compromisos entre ellos? Empíricamente se ha demostrado que las personas logran compromisos en la justicia distributiva entre distintos valores, como la eficiencia y la equidad, dando prioridad a unos en detrimento de los otros en función de las circunstancias. Tyler demuestra empíricamente que, sin embargo, en la esfera de la justicia procedimental no se da ese tipo de compromisos. Probablemente porque lo que esté en juego sea la autoestima de la persona, ésta intenta maximizar todos los aspectos de la justicia procedimental. De ahí que empíricamente haya correlaciones muy altas entre los aspectos señalados por Lewenthal (Tyler, p. 55).

Desde el análisis de la ambivalencia, lo que interesa es determinar cuándo las personas prestarán tanta importancia a la justicia procedimental como a la justicia distributiva. Se han dado distintas respuestas a este interrogante (Tyler, 1987).

En el enfoque de la frustración (Thibaut/Walker) se supone que se presta atención a los aspectos procedimentales cuando se está insatisfecho con el resultado de la distribución.

Según el enfoque de la incertidumbre (Lewenthal), las personas nos preocupamos por la justicia procedimental cuando consideramos que se han violado las reglas de distribución, o que no están claros los principios de justicia distributiva que se han aplicado.

En el enfoque de los pasos, de Sheppard, se considera que las personas prestan distinta atención a los diferentes aspectos de la justicia según sea el momento de la toma de decisiones.

En el enfoque del valor social o de grupo de Tyler, la hipótesis es que la atención varía en función de los fines de la decisión. Se presta más atención a la justicia procedimental cuando hay un interés en los aspectos interpersonales de la interacción, prestándose menos atención al aspecto de la productividad o la eficiencia.

Ya en el campo de las actitudes ante la desigualdad, se puede criticar una situación por su desigualdad, pero considerar justa la forma en que se ha llegado a ella. Esto es bastante normal. Consideramos que hay muchas desigualdades y que son injustas, pero defendemos como justo el principio de equidad, que rige en el proceso. Aunque hay justicia procedimental, podemos creer que hay injusticia social. Pero también es plausible lo contrario, considerar que hay igualdad en una situación, pero estar en desacuerdo en cómo se ha logrado (injusticia procedimental).

En ambos casos el que las dos perspectivas no concluyan en mismo juicio será fuente de ambivalencias respecto a la desigualdad percibida.

Schmidt ha apuntado muy agudamente que la importancia creciente de las normas de justicia procedimental está relacionada con la ambivalencia creciente en torno a las normas de justicia distributiva. Con la instauración en las sociedades moderna de un pluralismo moral irreductible, parece que lo único posible es ponerse de acuerdo sobre el modo de llevar a cabo la discusión sobre la justicia.

"En una situación de disputa entre dos personas con distintas concepciones de la justicia distributiva, es poco probable que las partes contendientes lleguen a ponerse de acuerdo en algo. Pero pueden intentar establecer un procedimiento de decisión cuyos resultados, aunque no reflejen los valores e intereses de todos, pueden aceptarse como vinculantes para todos, por haber sido obtenidos de una forma que todos consideran justa" (Schmitt, 1992: 2).

Sin embargo la justicia procedimental no es la alternativa perfecta, por una serie de ambigüedades y ambivalencias que incorpora. En primer lugar, al igual que en la justicia distributiva, en la procedimental también hay varios principios - más que el de mayoría- que pueden llevar a la ambivalencia. Por otra parte, normalmente las cuestiones procedimentales y las distributivas están mucho más entremezcladas de lo que puede querer el analista: hay muchas cuestiones que no son puramente distributivas, o puramente procedimentales.

Efectos del marco de sentido: egotrópico/sociotrópico, y micro/macro.

Arts/ Hermkens/ van Wijk han estudiado empíricamente la inconsistencia microjusticia-macrojusticia. La hipótesis es que los macroprincipios y los microprincipios no son necesariamente consistentes, y que muchas veces entran en conflicto.

Los principios que consideram son los de la tríada de Deutch: igualdad, equidad, y necesidad. La equidad y la necesidad son micro-principios contradictorios. La igualdad es simultáneamente micro y macro, pero suele activarse más en contextos macro. La hipótesis de la consistencia sería que la elección de la equidad en el nivel micro implica la no elección de la igualdad en lo macro, y que la elección de la necesidad en el nivel micro implica la elección de la igualdad en lo macro.

El análisis de correlaciones canónicas que practican los autores indica que esta hipótesis de la consistencia no se cumple. La correlación entre los dos niveles es sólo de 0.28, con sólo un 8 % de varianza explicada.

La explicación es psicológica; específicamente, cognitiva: una especie de compartimentación. La inconsistencia es más probable que la consistencia porque

"probablemente a las personas les resulta imposible coordinar las consecuencias que resultan de la elección de un microprincipio particular con las exigencias que resultan de la elección de un macroprincipio particular en cada caso" (1991: 126).

Además de la dimensión micro-macro, hay que considerar la dimensión egotrópico-sociotrópico (Wegener). Se hace una evaluación sociotrópica de una desigualdad si se consideran sus efectos para el conjunto de la sociedad. La evaluación de esa misma desigualdad será sociotrópica si se hace respecto a la posición de uno mismo. Un ejemplo de juicio egotrópico es: "mi salario debería ser dos veces mayor para que fuese justo". Y una

ilustración de evaluación sociotrópica es: "es justo que los que se esfuerzan cobren más que los que no se esfuerzan".

De nuevo, la evaluación de una misma situación desde las dos perspectivas puede generar ambivalencia.

Wegener, cruzando las dos dimensiones micro-macro y egotrópico-sociotrópico, clasifica así los distintos enfoques sobre las actitudes ante la justicia distributiva.

	MICRO	MACRO
EGOTROPICO	<ul style="list-style-type: none"> * privación relativa * equidad * valor de status 	<ul style="list-style-type: none"> * ideología secundaria
SOCIOTROPICO	<ul style="list-style-type: none"> * multiplicidad de principios * justicia local * justicia procedimental 	<ul style="list-style-type: none"> * ideología primaria

Según este planteamiento de Wegener, la hipótesis de la split-consciousness que revisábamos anteriormente es una forma "macro" de analizar la ambivalencia egotrópico-sociotrópico. La rivalidad entre los enfoques de la equidad y de la multiplicidad de principios ilustran la misma tensión egotrópico-sociotrópico, pero en la perspectiva "micro".

Eficiencia-equidad

La tensión eficiencia-equidad en las actitudes ha sido objeto de investigación experimental con grupos pequeños.

Para Deutsch hay una serie de circunstancias en las que, efectivamente, la equidad es más eficiente que la igualdad:

- que la tarea a ejecutar esté claramente definida y especificada
- que las personas crean que se pueden evaluar precisamente los resultados concretos de su actividad individual
- que el logro esté linealmente correlacionado con el esfuerzo, y que las personas definan así la situación
- el sujeto debe valorar positivamente el tipo de recompensa que se le ofrece
- el sujeto debe conocer la relación entre el esfuerzo y la recompensa ya durante la realización de la tarea
- la ejecución de la tarea tiene que ser individual, no debe haber necesidad de ninguna cooperación

Deutch concluye que estas circunstancias

"raramente se encuentran en el mundo del trabajo real"
(p. 141)

y que por eso la eficiencia normalmente no está vinculada necesariamente a la equidad. De todas formas conviene investigar si, en el supuesto de que se diesen esas circunstancias, la equidad sería más eficiente.

Deutch investiga comportamientos en grupos pequeños, comparando las consecuencias para la eficiencia de trabajar bajo distintos principios de justicia distributiva. Experimentalmente establece condiciones distintas para la cooperación, unas veces de igualdad y otra de equidad, y comprueba cuáles son los resultados de operar bajo unas u otras circunstancias. Llega a la conclusión de que la valoración de la igualdad no se traduce en un trabajo menos eficiente del grupo. La igualdad es tanto o más eficiente que la equidad:

"Los individuos de los grupos que operaban bajo el principio de igualdad (grupos cooperativos) no sólo eran más productivos, sino que desarrollaban relaciones interpersonales más amistosas, y se sentían más seguros que las personas que tenían que funcionar bajo el principio competitivo del mérito".

De los trabajos de Deutch se desprendería, pues, que tanto en condiciones normales como hipotéticas no hay ese trade-off entre la eficiencia y la igualdad que suelen postular los economistas.

La cuestión que nos interesa aquí es también -o sobre todo- si las personas hacen trade-offs entre ambos criterios a la hora de evaluar la justicia o injusticia de una desigualdad: si pueden justificar ésta por la eficiencia que puede comportar, y qué cantidad de desigualdad se puede justificar de este modo.

También la percepción del trade-off eficiencia-equidad se ha investigado sobre todo a través de experimentos de laboratorio con grupos pequeños. Que las personas realicen trade-offs significa que hacen compromisos entre ambos principios en los que unas veces prevalecerá uno y otras veces otra; es decir, implica que no hay preferencias lexicográficas (primero lo uno y luego lo otro, en cualquier circunstancia). Lo que se ha investigado son las circunstancias y las variables que modulan esos trade-offs.

Investigando directamente los sentimientos de justicia, Ordóñez/Mellers llegan a resultados sustancialmente distintos de los de Deutch.

El mérito o la equidad (la recompensa según el esfuerzo) no se identifica con la eficiencia, sino que se ve como un principio que modera el trade-off, como su punto de equilibrio más estable. Aproximadamente un 45 % de los sujetos sí que realizaron trade-offs entre los dos principios, eligiendo uno u otro en función de distintos estímulos manipulados por los investigadores. En general, a la hora de evaluar una distribución las variables que sopesaron las personas era la media y la desviación típica de los ingresos. Independientemente de cómo se realizaran los trade-offs, el ranking de preferencias de los entrevistados era bastante dominante:

- se rechaza una media baja y una desviación alta
- se prefiere una media alta y una desviación baja

Esto significa que la fórmula de compromiso igualdad-eficiencia de la gente en general es aquella en la que se da un salario mínimo que cubra las necesidades básicas, y una relación entre el esfuerzo o el trabajo y la recompensa.

Ya hemos visto que una ambivalencia fundamental en el campo de las actitudes ante la desigualdad se deriva de la divergencia de las ópticas micro y macro. Esta "antinomía de la percepción" se reproduce en este campo del trade-off eficiencia-equidad. Las magnitudes a las que prestan atención las personas para realizar los compromisos entre los dos principios varían en las dos ópticas:

		PERSPECTIVA	
		MACRO	MICRO
MAGNITUDES QUE SE SOPESAN EN EL COMPROMISO	1°	desviación típica	media
	2°	salario mínimo	desviación típica
	3°	media	salario mínimo

Ordóñez/Mellers subrayan la exponencialización de la ambivalencia que resulta de esta doble perspectiva sobre el trade-off eficiencia-equidad:

"Las diferencias entre la justicia individual y la social ocurren porque la gente recurre a criterios diferentes para evaluar la micro- y la macro-justicia de la desigualdad. Las personas hacen trade-offs diferentes entre la igualdad y la eficiencia según el nivel micro o el macro. Si esto es así, puede haber conflicto entre los trade-offs; puede resultar imposible hacer trade-offs óptimos simultáneamente en los dos niveles" (Ordóñez/Mellers, p. 151).

Ambivalencia y clase social

Desde luego el alcance de la (in)consistencia está mediado por la posición social e ideológica. Esto está muy bien ilustrado en la literatura empírica. Por ejemplo, Form/Hanson enumeran las distintas formas de inconsistencia que encuentran:

- aunque las personas muestran un sentimiento de injusticia respecto a sus ingresos, los de otros grupos, y la distribución de la renta en general, hay satisfacción con el nivel de vida propio
- aunque se considera que hay injusticia en los impuestos, también se cree que la presión fiscal es demasiado alta

para los ricos

- aunque se defiende la redistribución, también se defiende el derecho a la herencia y se cuestiona la legitimidad de los impuestos que la gravan

para a renglón seguido afirmar que

"estas contradicciones aparentes caracterizan más a las personas de ingresos medios y bajos, que a las de ingresos altos" (Form/Hanson, p. 259).

Algunos autores han apuntado la existencia de patrones de ambivalencia específicos de clase.

a) *Ambivalencia de clase baja*

Hochschild con entrevistas en profundidad puede matizar más que con la metodología de encuesta utilizada por Form/ Hanson. Examinado los tipos de ambivalencia que predominan en unos y otros grupos de personas, esta autora llega a la conclusión de que el nivel de renta explica el grado y el tipo de ambivalencia de las personas.

"Hay una variación sistemática en la incidencia de los tipos de ambivalencia. Las constricciones materiales inducen a los pobres a centrarse en los conflictos entre el mundo real y el mundo ideal; la ausencia de esas constricciones dan a los ricos la posibilidad de sentir conflictos entre normas" (249).

Hochschild demuestra que los "ricos" tienden a tener más inconsistencias entre valores o principios, y los pobres más entre los valores y las percepciones concretas (por el efecto de la aceptación pragmática).

En las posiciones altas la inconsistencia o consistencia se da entre normas o principios (normas de igualdad o ideologías). La ambivalencia hace que estos conflictos entre normas se planteen y se dejen sin resolver. El grado de tensión que este conflicto abierto puede generar variará de persona en persona en función de dos variables:

- la propia personalidad del individuo
- la relevancia o importancia que tenga para esa persona el tema que genera la ambivalencia

En las posiciones bajas, la inconsistencia se encontrará entre percepciones y normas, o entre políticas y principios. Los pobres por lo general están tan preocupados por las limitaciones materiales externas

"que no se pueden permitir el lujo de tener un conflicto normativo" (249).

Utilizando la terminología de Heath tenemos, entonces, (in)consistencia normativa en el primer caso, y técnica o contextual, en el segundo.

Desde otra perspectiva Parkin también llega a esta conclusión de que la ambivalencia de la clase obrera es del tipo principios-realidad. Parkin sin embargo la presenta en forma de ambivalencia

normativa. En la sociedad hay un conjunto de valores dominantes. La clase obrera elabora una "versión negociada" de esas normas dominantes en la que tiene en cuenta las circunstancias materiales que le afectan y sus propias pautas valorativas, que no coinciden con las dominantes. La situación determina cuáles son los principios utilizados en la evaluación de la justicia de una situación. Por eso las actitudes de la clase obrera variarán según el contexto.

"En situaciones en las que se piden evaluaciones puramente abstractas, el sistema de valores dominantes es el marco de referencia moral; pero en situaciones sociales concretas que implican elecciones y acción, la versión negociada -o el sistema de valores subordinado- es el marco utilizado" (p. 92-93).

Se trata pues de una ambivalencia normativa resultante del contraste entre los principios y la realidad (abstracto vs, concreto).

Lane, contrariamente a Hochschild y Parkin defiende que hay una ambivalencia normativa específica de la clase obrera.

La ambivalencia en los valores varía según la clase social. Las clases altas son ambivalentes ante la libertad. Las clases bajas son ambivalentes ante la igualdad. Y, finalmente, las clases medias son ambivalentes porque se adhieren simultáneamente a ambas.

¿Porqué las clases altas son ambivalentes ante la libertad? Porque aunque valoran los derechos civiles, sobre todo por lo que implican de garantía de la riqueza, la libertad ha debilitado las relaciones de solidaridad social y la certidumbre ideológica. La "huida de la libertad" (Fromm) refleja según Lane esa ambivalencia.

¿Porqué las clases bajas son ambivalentes ante la igualdad? La igualdad de oportunidades, al menos idealmente, convierte a cada persona en dueña de su destino. Mediante la educación y el esfuerzo cabe la posibilidad de ascender en la jerarquía social. Por eso, si una persona no ha conseguido salir de la clase obrera, y cree en ese ideal de la igualdad de oportunidades, terminará por culparse de su fracaso. La única forma de ponerse a salvo de esta amenaza para la auto-estima es justificar la desigualdad como justa.

"Cuanto mayor es la presión sobre la autoestima proveniente del estatus bajo que se ocupa en la sociedad, mayor es la necesidad de explicar este status como algo natural en el orden social" (49).

Por eso se será ambivalente ante la idea de igualdad.

La paradoja de Lane por lo tanto consiste en que los principales beneficiarios de los dos valores -la clase burguesa, de la libertad, y la clase obrera, de la igualdad- son los grupos más ambivalentes ante ellos.

Lo que he llamado la paradoja de Lane en la clase obrera -la legitimación de la desigualdad- también ha sido abordada de otra forma en los estudios cuantitativos sobre las actitudes ante la desigualdad de la renta. En la mayor parte de ellos se ha descubierto que la clase obrera por lo general considera justa la distribución ocupacional de los ingresos. Es decir hay una

alta correlación entre la distribución justa o normativa de los ingresos y la distribución percibida. Ambas, además, suelen discrepar bastante de la distribución real. Headey atribuye ambos hechos a un fenómeno de reducción de disonancia cognitiva. La creencia normativa en la igualdad se combina con un deseo de imaginar una distribución de la renta que haga a las personas sentirse contentas con lo que tienen y con la sociedad en la que viven.

"La mayoría de las personas creen que sus rentas están menos alejadas de las rentas de las posiciones sociales más altas de lo que realmente están. En particular, las personas de clase obrera están especialmente predispuestas a infraestimar las rentas de clase alta. pareciera que la realidad social se construye de forma que se evite el sentimiento de privación relativa o de injusticia social. Psicológicamente, la estrecha relación que guardan los ingresos percibidos y los justos indican una forma de "reducción de la disonancia": subconscientemente las personas acercan sus percepciones de lo que es a su evaluación de lo que debe ser" (Headey, p. 593).

b) Ambivalencia de clase alta

En la investigación empírica de las actitudes ante la desigualdad normalmente encontramos un alto consenso igualitarista: las clases altas no se declaran en contra de la desigualdad, aunque sean beneficiarias de ella. ¿Cómo explicar esto?

Una primera explicación sería la desabilidad social. Se responde hipócritamente suscribiendo los valores que se sabe son más aceptados por el resto de la gente. Szirmai arguye en contra de esta hipótesis que las clases altas tampoco se oponen en la realidad a las políticas de redistribución. En general la igualdad real ha aumentado. Por lo tanto hay que descartar esta hipótesis de la hipocresía, o, más técnicamente, la deseabilidad social.

Szirmai sugiere otras explicaciones. La primera de ellas es la ignorancia. Las diferencias salariales no son transparentes para las personas normales, de forma que tanto las personas ricas como las pobres consideran que hay una gran diferencia de ingresos. De aquí a la deslegitimación de esa desigualdad sólo hay un paso.

La segunda de ellas es la ambivalencia. Las clases altas tienen sentimientos encontrados respecto a la igualdad. ¿Pero cómo surge esta ambivalencia?

Para Szirmai el origen de las ambivalencias e inconsistencias (o como él prefiere llamarlas: "percepciones distorsionadas") está en el 'framing effect', en el hecho de que las desigualdades se pueden ver desde dos perspectivas:

- por un lado, en un contexto de logro y recompensas, en el que se toma en consideración situaciones concretas de logro y recompensa; aquí entre las clases altas suelen predominar los sentimientos de que el orden social es justo
- por otro lado, en un contexto distributivo, en el que la atención se pone en el contexto abstracto de la desigualdad

y la desitribución en la sociedad en su conjunto; vistas así, en esta perspectiva en la que se comparan distintos grupos -los ricos y los pobres-, los ricos, igual que los pobres, tienden a deslegitimar la desigualdad

La adhesión de las clases altas a la idea de igualdad es fruto de esta ambivalencia con origen en la diferente contextualización de la desigualdad.

"Este hecho de que haya dos contextos posibles desde los que ver la desigualdad genera una gran ambivalencia en las actitudes hacia la desigualdad de la renta. En las mentes de la gente, su evaluación de la desigualdad de la renta en el contexto distributivo puede ser justo la contraria a su evaluación de las mismas diferencias en el contexto del logro y las recompensas. Para las personas de los tramos altos de rentas, comparadas con las personas de los tramos bajos, ocurre que están a favor de la igualización de la renta en un contexto distributivo, mientras que al mismo tiempo atendiendo a su propia situación, sienten que la igualización socava el logro, el esfuerzo y las habilidades" (Szirmai, p. 210)

Ambivalencia e ideología política

McClosky/ Zaller han indagado en las variables que determinan el grado de ambivalencia de una persona ante la igualdad. La ambivalencia se operacionaliza en este caso mediante la adhesión a items que hacen referencia a lo que estos autores llaman "normas contestadas", aquellas sobre las que hay menos consenso -si menos de un 50 % de las personas las defienden.

Un ejemplo de norma de igualdad contestada en los Estados Unidos es la afirmación de que los grandes hombres de negocios ganan mucho más de lo que merecen.

Los análisis empíricos que realizan McClosky/ Zaller - recordemos: con datos sobre los Estados Unidos - les llevan a afirmar que la educación la variable decisiva. A mayor nivel educativo, menor adhesión a normas contestadas. La razón estaría en que la educación permite entender mejor los argumentos de las élites políticas, que en definitiva son las que moldean la cultura política:

"Los ciudadanos expuestos al contacto con las élites o de su cultura política -exposición medida por la amplitud de los conocimientos políticos del sujeto, por su grado de participación en asuntos públicos o por su nivel educativo- sostienen opiniones que se corresponden de forma significativa con normas claramente definidas e incontestadas" (McClosky/ Zaller, p. 252).

Sin embargo, al menos en los Estados Unidos, aparte de la educación hay otra variable con implicaciones sobre la ambivalencia, tal cual es los valores como la religiosidad. El impacto de estos es sin embargo variable: hay interacción en función del tipo de norma. Sobre la adhesión a las normas claras, sobre la que hay consenso, sólo influye la educación, y no los

valores. Sobre las normas contestadas influyen también los valores. Cuanto más claras son las normas, y cuanto más las personas están expuestas a la influencia de las élites políticas, más expresan las personas su apoyo a esas normas, independientemente de sus valores. Cuando las normas son claras las personas, sean progresistas o conservadoras, las aceptan, influyendo sólo su cultura política: cuanto mayor es su cultura política, mayor es su apoyo a la norma (y menor su ambivalencia).

La divergencia en función de los valores se da sólo respecto a las normas contestadas: las personas progresistas adoptan las ideas preconizadas por los líderes de opinión progresistas, mientras que las personas conservadoras adoptan las ideas preconizadas por los líderes de opinión conservadoras.

Ambivalencia y nivel educativo

La formulación más explícita de la relación entre igualitarismo y nivel educativo la encontramos en Robinson/ Bell. Lo que ellos llaman "efecto ilustración" estipula una relación lineal entre el nivel educativo y la legitimación de la desigualdad: a mayor nivel de estudios, mayor deslegitimación. El fenómeno se daría en Gran Bretaña, pero no en Estados Unidos.

Los resultados de Ritzman/ Tomaskovic-Devey sobre Estados Unidos no cuestionan tanto la dirección del efecto como su carácter lineal. De sus análisis en primer lugar se deduce que el antiigualitarismo aumenta con el nivel de estudios. Pero, en segundo lugar, se puede establecer un efecto no lineal: las personas de estudios medios son más consistentemente antigualitarias que las de estudios superiores.

Ritzman/ Tomaskovic-Devey analizan por separado las variables explicativas de la adhesión a la equidad -la ideología dominante o primaria- y de la defensa de la igualdad -la contranorma o ideología secundaria. En la tabla presento los coeficientes de regresión que obtienen tomando las personas con niveles de estudios básicos como categoría de referencia.

	Norma: equidad	Contranorma: igualdad
Nivel de estudios: medios	-.47	-.40
Nivel de estudios: superiores	-.53	-.22

Comparadas con las personas con títulos medios, las personas con títulos superiores son más ambivalentes: rechazan menos la igualdad, pero también se adhieren menos a la equidad. Por lo tanto,

"la educación juega un papel ideológico contradictorio" (Ritzman/ Tomaskovic-Devey, 757)

Analizando las actitudes ante las remuneraciones justas para distintas ocupaciones en distintos países, Kelley/ Evans llegan a resultados parecidos, que a la vez falsan y confirman la hipótesis del efecto ilustración. El nivel de estudios va acompañado del antiigualitarismo respecto a las ocupaciones de prestigio alto -las personas de estudios superiores legitiman más sus rentas que las de estudios medios-, pero del igualitarismo respecto a las ocupaciones de prestigio bajo. Las personas de estudios superiores en este aspecto se distinguen por su ambivalencia.

La explicación que dan Ritzman/ Tomaskovic-Devey de esta ambivalencia lo que ellos califican de "cinismo".

"Las personas de nivel educativo más alto disfrutan de las ventajas que les dan sus títulos educativos más altos, así que se oponen a las contranormas igualitarias; pero puede que no estén del todo convencidos de que sus títulos les hacen más merecedores de esas ventajas." (Ritzman/ Tomaskovic-Devey, 757).

Diferencias internacionales de ambivalencia

Hasta el momento no se han realizado muchas investigaciones comparando la ambivalencia entre países. La única salvedad la representa el enfoque de la conciencia dividida, que mostraba cómo la ambivalencia equidad-necesidad se materializa de formas distintas según el país de que se trate: en la clase obrera, en países liberales, y en la clase de servicio, en países estatistas (Wegener/ Liebig).

En Kolosi tenemos quizás la única referencia explícita a diferencias internacionales en la ambivalencia realizada fuera del marco de la hipótesis de la conciencia dividida. El énfasis se pone más en el grado de ambivalencia que en la localización social de ésta.

Kolosi analiza para varios países las relaciones entre cuatro dimensiones en las actitudes ante la desigualdad:

- igualitarismo
- deslegitimación radical de la desigualdad
- legitimación funcionalista de la desigualdad
- legitimación economicista de la desigualdad

El autor encuentra grandes diferencias entre países en la forma de conexión entre las cuatro variables latentes. Aunque es cierto que en todos los países las tendencias igualitarias suelen ir acompañadas de la deslegitimación de la desigualdad y la disminución de la probabilidad de la legitimación economicista, hay grandes diferencias entre países según la fuerza de las correlaciones (p. 281).

En la mayoría de los países (exceptuando Austria, Australia y Alemania) la deslegitimación radical de la desigualdad no se revela incompatible con la legitimación de unas rentas más altas para las ocupaciones de mayor prestigio.

La deslegitimación radical producida por el igualitarismo es alta en Australia, Suiza e Inglaterra, ero baja en Italia o

Hungría. La correlación negativa entre la legitimación economicista y la deslegitimación radical es significativa en Holanda, Australia, Suiza e Inglaterra, pero no en otros países. Esto significa que en ese primer grupo de países no pueden coexistir la legitimación y la deslegitimación, mientras que en Italia o Hungría sí. Esto significa que en estos dos últimos países mencionados

"hay inconsistencias significativas en la estructura del sentimiento de igualdad" (p281).

Por lo tanto hay países sin apenas con sistemas coherentes, como Inglaterra y Australia, y países con grandes niveles de inconsistencia, como Hungría e Italia.

En otro aspecto sin embargo la inconsistencia sería generalizada. En todos los países la legitimación funcionalista de la desigualdad es relativamente independiente de las restantes dimensiones.

Svallfors también ha comparado el grado de consistencia ne las actitudes ante la igualdad en Australia y en Suecia. Como ya se ha visto, este autor descubría hasta ocho dimensiones distintas en las actitudes ante la desigualdad: redistribución, incentivos, legitimación macroeconómica, estatismo, cualificación, adscripción, compensación, y diferencias de ingresos. Pues bien, Swallfors, mediante un análisis de correlaciones, muestra que tanto en Suecia como en Australia la asociación entre estas dimensiones es muy débil. La mayoría de las correlaciones son bajas ($<.20$), y sólo muy pocas superan el $.30$. Esto indica un alto grado de compartimentación de las actitudes.

"El espectro de actitudes no está altamente integrado, ni en Suecia ni en Australia. Queda abierta la cuestión de hasta qué punto esta fragmentación es obra de la incoherencia o de la contradicción, o, por el contrario, simplemente obedece al hecho de que asuntos tan complejos y multidimensionales como la desigualdad es poco probable que cristalicen en forma clara" (Svallfors, 1993: 29).

AMBIVALENCIA EN LAS ACTITUDES ANTE LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR: ESTADO DE BIENESTAR

Antes de analizar la ambivalencia en las actitudes ante el Estado de Bienestar conviene subrayar la relativa autonomía de las actitudes respecto de la realidad del Estado de Bienestar y de las opiniones de las élites político-económicas, sobre todo cuando vuelve a renacer el discurso de los problemas de legitimidad del Estado de Bienestar.

Cuando hablamos de ambivalencia ante el Estado de Bienestar se puede estar tentado a pensar que hacemos referencia a una (nueva) crisis de legitimación de esa institución o al clima de opinión resultante de que la institución en sí misma pueda estar en crisis. Ambas ideas deben descartarse.

Por un lado, para que se pudiera hablar de pérdida de legitimación sería necesario demostrar que alguna vez hubo esa legitimación global a la que alude el sintagma. Pero sucede que

"nunca ha habido un consenso sobre el Estado de Bienestar. Las reformas a favor de la política social siempre han tenido que luchar con cierto grado de oposición, a veces muy intensa. Esto fue así tanto en los ahora idealizados años 50 y 60 como en épocas anteriores, y es así tanto en las naciones que han desarrollado grandes Estados de Bienestar como en las que tienen sistemas de políticas sociales más modestos" (Ringén, 49).

Además los problemas económicos o demográficos por los que pueda atravesar el Estado de Bienestar solo serán problemas políticamente relevantes si los ciudadanos los definen como tales. No se puede concluir que

"el Estado de Bienestar ha perdido su legitimidad sólo porque los teóricos han cambiado de opinión respecto al Estado de Bienestar. La legitimidad no es una cuestión de 'economía boyante' o de principios keynesianos, sino de actitudes de la población (...). El problema de la legitimidad es una cuestión de cómo las personas reaccionan ante la experiencia de la redistribución (...) La legitimidad del Estado de Bienestar no depende de las modas teóricas sino de las opiniones y el comportamiento de la población. Hay que investigarla en el nivel de la base y no en el de las élites. La legitimidad no viene de arriba y no puede perderse desde arriba" (Ringén, 49).

En definitiva: es una falacia recurrir a indicadores objetivos para hablar de problemas o "crisis de legitimación" en el Estado de Bienestar. Para ello hay que analizar las actitudes en sí mismas.

Y sucede que los problemas objetivos no tienen porqué traducirse en crisis subjetivas. Las actitudes ante el Estado de Bienestar y la realidad de éste no suelen ir parejos. Un ejemplo.

Los estudios de la OCDE sobre el gasto sanitario demuestran que no hay correlación entre el nivel objetivo de gasto público sanitario y el nivel de bienestar y de salud auto-percibidos. En

Dinamarca, donde el nivel de gasto público sanitario es de los más bajos, la satisfacción es de las más altas de la Unión Europea. Por contra, si bien el gasto en Italia es de los más altos, el nivel de satisfacción en este país es de los más bajos.

Con todo lo anterior quiero subrayar que la dinámica de la legitimación o deslegitimación está unida a la ambivalencia intrínseca del Estado de Bienestar. La idea de los problemas de legitimación es sólo una cara de la moneda. El Estado de Bienestar siempre ha estado legitimado y siempre ha tenido problemas de legitimación, todo al mismo tiempo.

Como hemos visto, se puede aseverar que las crisis del Estado de Bienestar de las que se habla recurrentemente obedecen no a la realidad del Estado de Bienestar, sino a la ambivalencia intrínseca de las actitudes ante el Estado de Bienestar (Tropman).

Por contra, también se podría decir que la ambivalencia tendría su propio contexto temporal, y unas circunstancias más que otras fomentarían la tematización del Estado de Bienestar en términos más contradictorios. Así, Heclo ha señalado que la visión de los dilemas de valores que encarna el Estado de Bienestar se ha acentuado a raíz de los problemas económicos en que entró el Estado de Bienestar en los años 70. Anteriormente había el convencimiento de que se podían cohonestar las distintas prioridades.

	EXPERIMENTACION (1870-1920)	CONSOLIDACION (1930-1940)	EXPANSION (1950-1960)	REFORMULACION (1970-)
POLITICAS	políticas asistencialistas	cambio cualitativo hacia el universalismo	expansión cuantitativa	recortes
VALORES	intentos de reconciliar la libertad, la igualdad y la seguridad	demostración de que los tres valores se complementan entre sí	negación de que haya conflictos entre valores	"nuevo pesimismo": reconocimientos de dilemas y de la necesidad de tomar proceder a elecciones "trágicas" entre valores

Tanto si se defiende que la ambivalencia define la realidad (Tropman) como que la realidad gradúa la ambivalencia (Heclo), el hecho es que las actitudes y su ambivalencia son las variables a tener en cuenta para hablar de los problemas de legitimación.

Esto hace aún más necesario descifrar y deslindar las dimensiones en las que se da empíricamente la ambivalencia. El desarreglo que se ha dado muchas veces entre el discurso sobre los problemas de legitimación y la forma en que se ha ilustrado empíricamente ha hecho que muchas de las ambivalencias estudiadas por los teóricos del Estado de Bienestar no han sido desarrolladas empíricamente.

Multidimensionalidad de las actitudes

Para entender las inconsistencias creo que hay que insistir en el Estado de Bienestar es un objeto que es todo menos simple. Implica muchas dimensiones, y las inconsistencias son posibles tanto dentro de cada una como entre ellas.

Si empezamos por las características más generales del Estado de Bienestar, podemos trazar un árbol de decisiones como el que presento en la figura 6. Tenemos en torno a unas 15 disyuntivas, con infinitas posibilidades combinatorias.

Pero además, cada programa del Estado de Bienestar presenta dimensiones y alternativas específicas. Sólo para un programa concreto, el de asistencia social, Tetlock/ Skitts proponen un modelo de árbol de decisiones que ilustra la multitud de criterios que entran en la legitimación de esa política selectiva. Vemos que entran consideraciones sobre la disponibilidad de los recursos, la necesidad de la persona, etc.

En lo que llaman su "modelo de contingencia sobre las decisiones de asignación" incorporan las variables que consideran que sopesan los individuos a la hora de decidir si alguien debe recibir asistencia social. Combinando principios normativos, atribuciones causales, emociones e ideología política, estiman que en el modelo entran las siguientes decisiones de las personas (ver figura 6):

- en primer lugar, la evaluación de la cantidad de recursos necesarios para ayudar, y de si hay los suficientes
- en segundo lugar, la atribución causal de si el beneficiario potencial necesita realmente la ayuda
- en tercer lugar, la evaluación del grado de necesidad que tiene el beneficiario
- en cuarto lugar, el establecimiento de prioridades entre los necesitados de asistencia

Por lo tanto, si el Estado de Bienestar alberga bajo una sola etiqueta tal cantidad de variables,

"las actitudes ante el Estado de Bienestar deben tratarse como un fenómeno multidimensional y altamente complejo. En lugar de basar los análisis sobre el apoyo público a las políticas de bienestar en una dicotomía simple "a favor o en contra" del Estado de Bienestar", hay que admitir que estas actitudes pueden estar fragmentadas y ser contradictorias. Esto es lo que hace que haya posibilidad

de intervención pública en el proceso de formación de actitudes. Si el Estado de Bienestar se puede construir discursivamente en una oposición individuo versus Estado, o trabajadores versus gorriones, se puede socavar el apoyo público, mientras que si se presenta como sistema de redistribución, se puede reforzar" (Svallfors, 91).

En donde se pone más de manifiesto este efecto de la ambivalencia inducida por la complejidad es en el campo del tipo de políticas, la última disyuntiva en nuestro árbol. Las políticas universalistas suelen despertar más simpatías que los particularistas, que por eso activan valores distintos en contradicción.

"La superposición de sistemas ideológicos diferentes forma una matriz de elementos entrecruzados y a veces contradictorios. Es sobre esta matriz sobre la que se sitúan los programas concretos, y es ésta la que determina la legitimidad de un programa (...) En el caso de la sanidad o las pensiones es tan determinante que el individualismo queda anulado en la matriz. En el caso del paro y la asistencia social el colectivismo y el individualismo están activados al mismo tiempo y compiten por la definición ideológica de las políticas" (Coughlin, 29).

Comunidad vs. equidad

Rainwater pioneramente apuntó dos de las principales fuentes de ambivalencia en las actitudes de los norteamericanos.

Por un lado se entiende que la redistribución pública contribuye a la paz social, y, en definitiva, al sentimiento de comunidad. Pero por otro, también se piensa que nunca nadie está satisfecho con lo que tiene, y que con la redistribución no se extirparán ni el resentimiento ni la agresividad. Estamos pues ante un auténtico dilema durkheimiano.

Por otro lado, si bien está extendida la defensa de una redistribución que alivie la situación de los más necesitados, igualmente popular es la consideración del esfuerzo y el mérito como criterio por el que recompensar a las personas. Quizás el conflicto de valores se resolviese sin más a favor de la redistribución, si no fuera porque la tensión vuelve al renacer al pensar mucha gente que algunas personas en realidad no quieren esforzarse. La ambivalencia no sería resultado tanto del conflicto de valores, como de esa evaluación de las personas.

Principios y políticas

La polémica Mardslan/ Taylor-Gooby ilustra muy bien los equívocos que provoca la ambivalencia en la interpretación de las actitudes ante el Estado de Bienestar.

Taylor-Gooby (1983), tras analizar unas entrevistas en profundidad, llegó a la conclusión de que a pesar de que había críticas al Estado de Bienestar, la mayoría de las personas lo apoyaban. Por lo tanto el análisis de Harris/Seldon -que, recordemos, a partir de una encuesta afirmaba la deslegitimación casi total- era políticamente tendencioso.

Mardslan, reanalizando los datos de Taylor-Gooby, defenderá el diagnóstico de Harris/Seldon. En realidad hay deslegitimación casi total:

- menos del 30 % de los entrevistados está dispuesto a pagar más impuestos para que haya más o el mismo gasto social
- sólo un 40 % lo legitima normativamente diciendo que hace una sociedad más justa
- casi un 60 % de los entrevistados coincide en señalar alguna consecuencia perversa del Estado de Bienestar (que desincentiva a trabajar, que hace que la gente se preocupe menos por los suyos, que estigmatiza a sus clientes, o que atiende a las necesidades de gente que en realidad puede valerse por sí misma)

Respondiendo a las críticas contra el argumento de la ambivalencia, al respecto a la paradoja "más por menos" Taylor-Gooby recuerda que el porcentaje de los dispuestos a pagar sube a más del 50% cuando se trata de la sanidad y las pensiones.

Para responder a las otras objeciones Taylor-Gooby saca a relucir decididamente el argumento de la ambivalencia en dos niveles distintos:

- la inconsistencia principios-políticas
- la ambivalencia dentro de los principios

Para empezar se apoya en el tipo de inconsistencia descubierta por Cantril/Free. Las respuestas varían según se hable en abstracto (actitudes ideológicas) o en concreto (actitudes operacionales). Las primeras se refieren por ejemplo a la responsabilidad del Estado; las segundas, a políticas concretas.

"Los análisis muestran que las personas no tienen actitudes consistentes entre las dos esferas -rechazan en la práctica lo que aceptan en la teoría. En mis datos los juicios de valor no parecen estar relacionados con el apoyo (o la falta de apoyo) al gasto público. Los juicios de valor no son buenas guías sobre la política práctica del Estado de Bienestar que quiere la gente" (Taylor-Gooby, 1984:89).

A continuación Taylor-Gooby alude a la segunda dimensión: la ambivalencia interna a los valores: hay una ambivalencia entre el Estado y el mercado, y por eso, si se atiende sólo a uno de los dos se pueden llegar a conclusiones erróneas.

"La opinión pública es ambivalente entre el bienestar público y el privado (...) La opinión pública no puede situarse en un simple continuo Estado-mercado -hay una ambivalencia compleja entre la legitimación y el interés propio. Que se demuestre mediante algunas mediciones que hay falta de apoyo no implica que haya una crisis del Estado de Bienestar. Al hacerlo es más que probable que se

esté cogiendo sólo uno de los lados de la ambivalencia de la opinión pública, la que tolera (y siempre tolerará) tanto al Estado como al mercado" (Taylor-Gooby, 1984:90).

Posteriormente Taylor-Gooby (1985: 37) incidirá en estas dos mismas claves. Lo fundamental en el análisis de actitudes es la de la ambivalencia en el apoyo al Estado de Bienestar. Hay una defensa bastante fuerte y extendida del principio del Estado de Bienestar, aunque haya desasosiego respecto a su prácticas concretas (sobre todo, respecto a algunas consecuencias).

El lema de la "Guía del Trotamundos por la Galaxia" del Estado de Bienestar es éste:

"Que no cunda el pánico. Que se defienda tanto el Estado como el mercado no significa que haya una crisis. En el debate sobre cuál es la opinión pública a este respecto ambas partes tienen razón" (Taylor-Gooby, 1984:90).

Ringen también pone el acento en la inconsistencia principios-políticas:

"Hay que distinguir el nivel de la ideología y el nivel de las políticas concretas, subrayando que las opiniones en estos dos niveles no son necesariamente consistentes. En la investigación de las actitudes es bien sabido que no hay una correlación muy alta entre las orientaciones generales de valores y las opiniones sobre políticas específicas. En el área de la política social se ha demostrado que los valores no vienen seguidos de las preferencias de políticas esperadas. Los encuestados responden de modo diferente según se tratase de preguntas ideológicas o preguntas específicas" (Ringén, 55).

La ambivalencia entre ambos niveles también va a repercutir en la consistencia de las actitudes y el comportamiento. Las políticas para su ejecución requieren de comportamientos activos o pasivos de los ciudadanos.

"La aceptación popular del Estado de Bienestar depende de la lealtad tanto en las opiniones como en el comportamiento. La gente puede actuar de acuerdo con las reglas del Estado de Bienestar sin estar de acuerdo con ellas. Ello ocurriría si el gobierno usase un sistema elaborado de control para reforzar su voluntad. Pero también es posible que la gente esté de acuerdo con el Estado de Bienestar sin cumplir por ello sus normas. Ello se daría si las opiniones a favor del Estado de Bienestar no fuesen suficientemente fuertes para influir en el comportamiento práctico, o si las personas estuviesen atrapadas en un dilema en el que todos quisieran cumplir con las reglas pero les resultara difícil por el miedo a ser los únicos que lo hicieran" (Ringén, 50).

Para Ringén la supuesta crisis de legitimación del Estado de Bienestar es una manifestación de esta inconsistencia principios/políticas de la que nos estamos ocupando. En general se siguen legitimando los fines del Estado de Bienestar, aunque se cuestionen algunas de sus políticas concretas. De hecho

"en lugar de tachar esto como inconsistencia, podría

interpretarse como expresión racional de una opinión que refleja una ambigüedad con respecto a las políticas" (Ringén, 68).

Que los problemas de legitimación se pueden achacar a una incongruencia entre medios y fines lo demostraría el hecho de que los programas que gozan de menor legitimación en general suelen ser los menos costosos. Si los fines -los principios del Estado de Bienestar- estuviesen en cuestión, la deslegitimación alcanzaría a aquellos programas más importantes y más gravosos. Por todo esto Ringén dirá que es ridículo hablar de "crisis" de legitimación; en todo caso, lo correcto es hablar de "problemas de legitimación" (Ringén, 63).

Más por menos

Sears/Citrin en su estudio de la revuelta fiscal en California fueron los primeros en estudiar en profundidad la paradoja del "más por menos", atribuyéndola a la irracionalidad tras descartar otras posibles explicaciones.

La primera sería que los encuestados pueden estar apuntando a la ineficiencia y el desperdicio de impuestos en el sector público. Estos autores dirán que no explica el alto porcentaje total de incosistencia.

Otra alternativa a la irracionalidad es la contraria: en realidad la gente es racional en términos de los dilemas de los bienes públicos (free-rider). Sears y Citrin dirán que las consideraciones simbólicas pesan sobre las racionales en las respuestas, aunque se trate de bienes públicos.

Una última posibilidad de disolver la irracionalidad está en el hecho de que cuando se preguntan por gasto público en general en realidad la gente piensa en programas concretos que no le importaría que se redujesen, y por eso demanda recortes de impuestos. Sears/Citrin rechazan el argumento después de desagregar algunos programas, pero como señala Sanders:

"puede que Sears/Citrin no hayan desagregado la opinión todo lo necesario. Hay que explorar si la gente que pide más gasto en unos u otros programas también defiende recortes en otros programas, o si no es así. Sólo así podremos concluir si hay o no irracionalidad en la gente" (Sanders, p. 313).

En la revisión de la literatura sobre las actitudes ante el Estado de Bienestar ya aludimos a la polémica sobre la relación impuestos-gasto. Los estudios de Sanders, Confalonieri/Newton y Welch, entre otros, cuestionan la ambivalencia impuestos-gasto. Pero la conclusión debe ser matizada por que distintas metodologías dan resultados distintos. Así, Haedenius, empleando ítems independientes, de forma que los encuestados no se ven confrontados directamente con el trade-off, encuentra que no hay correlación o coeficiente de regresión significativo entre el gasto y los impuestos. La varianza del primero explicada por el

segundo es muy baja. No hay relación entre la dimensión del gasto social y la dimensión del descontento fiscal. Las consideraciones que las personas puedan hacer respecto al nivel de impuestos no guardan relación con sus apreciaciones del nivel de gasto social, sea en programas universales, como la sanidad, o en bienes asistenciales. Haedenius concluirá:

"El problema no es que la gente en el nivel general de actitudes tenga opiniones directamente inconsistentes respecto al input y al output del sector público. Lo que pasa es que no hay un vínculo cognitivo entre las dos dimensiones; normalmente se ven como 'peras y manzanas'" (Haedenius, p. 124).

Haedenius apunta pues a una ambivalencia más en términos de compartimentación cognitiva que de inconsistencia normativa. En esta misma línea Peters (p. 155) hablará textualmente de "esquizofrenia" de los ciudadanos respecto al sector público.

Ante la imposibilidad de dar un veredicto definitivo sobre la paradoja más por menos, lo que está claro es que si hay una inconsistencia no es irracional:

"todo el mundo preferiría más beneficios y menos impuestos y uno debe esperar alguna 'inconsistencia' de la opinión pública en este punto" (Ringén, 59-60).

Prospect theory:

ganancias vs. pérdidas en el Estado de Bienestar

En la presentación general de los enfoques sobre la inconsistencia dimos cumplida cuenta de la "prospect theory" de Kahneman/Tversky. Recordemos que la idea centrar era que la utilidad esperada variaba según el contexto en el que se presentase el resultado hipotético: en previsión de pérdidas la gente era menos aversa al riesgo que en previsión de ganancias. Tversky/Quattrone ponen un ejemplo extraído de la esfera de las políticas sociales. En un experimento se contrató el grado de adhesión de las personas a las políticas de igualdad de género dependiendo de la presentación que se hiciese del problema. La mayor parte de los sujetos estaba a favor de las medidas contra la discriminación (el porcentaje rozaba el 75 %). Pero el apoyo era significativamente mayor cuando la política se presentaba en un frame de pérdidas -en los términos de eliminar la discriminación la adhesión subía al 80 %- que en un frame de ganancias -en los términos de mejorar los derechos de la mujer el apoyo a la medida descendía por debajo del 70 %.

Pierson también ha explicado en estos términos la legitimación diferente que ha tenido el Estado de Bienestar entre la población en el momento de su institucionalización y en coyunturas de recortes. Las actitudes ante el Estado de Bienestar varían en ambos contextos. Un programa que podía no gozar de un entusiasmo excesivo cuando no estaba en cuestión, puede convertirse en objeto de una batalla dialéctica cuando su

continuidad está en juego.

"En un contexto de riesgos negativos, o pérdidas, las personas corren más riesgos -no evitan el conflicto y aceptan la posibilidad de pérdidas incluso mayores- con tal de evitar el empeoramiento de la situación presente" (Pierson, 7).

Pierson con evidencia empírica de distintos países demuestra que este sesgo del contexto es otra fuente de ambivalencia e inestabilidad en las actitudes ante el Estado de Bienestar.

Schepanski/ Kelsey también han corroborado empíricamente que estos efectos de framing en términos de ganancias y pérdidas se dan también en las actitudes frente al sistema fiscal. Se confirma el efecto de propensión al riesgo -a engañar a Hacienda- en un contexto de pérdidas -en el que el tipo impositivo se presenta por encima del tipo esperado y se prevén mayores controles e inspecciones. El resultado es relevante para la forma en la que se deben plantear las campañas recaudatorias.

Estado vs. mercado

Según Taylor-Gooby la ambivalencia entre el Estado y el mercado, la demanda de los dos a la vez, viene dada por el interés propio. Por un lado las personas quieren hacer valer una relación de intercambio beneficiosa para ellos, pues el mercado puede ofrecerles servicios sobre los que pueden ejercer control vía precios (ley de oferta y demanda). Pero, por otro lado, el Estado, aunque a veces sea menos eficiente que el mercado, también les ofrece otras formas de control, vía elecciones por ejemplo. De forma que la ambivalencia viene de que el interés propio puede ejercerse de dos formas.

Saunders/ Harris dan una explicación de carácter institucional a esa ambivalencia de querer a la vez más mercado y más Estado. Su origen estaría en la obligatoriedad del seguro público, que constriñe el espectro de alternativas hipotéticamente factibles para el asegurado; éste no puede pagar sanidad o enseñanza privadas porque los impuestos y seguros sociales le detraen una parte de la renta disponible. Por ello el ciudadano no puede formarse preferencias "puras"; siempre serán mixtas, por la inercia de la demanda de lo público. Es la hipótesis de la "coerción institucional". Sólo un deterioro considerable del sistema público podrá hacer que la gente se rebelase contra la coerción, aumentase la demanda de bienes de mercado y disminuyese esa ambivalencia respecto al Estado y el mercado, que en el fondo, según Saunders/Harris no lo es.

Busfield ofrece otra explicación de la ambivalencia más en línea materialista. El ciudadano quiere Estado, y no sólo mercado, porque sea como sea tiene que estar pagando por lo primero. Al mismo tiempo, como el Estado de Bienestar no cubre todas las contingencias, también tiene que recurrir al mercado. El ciudadano legitima el mercado porque también está materialmente constreñido a utilizarlo. La ambivalencia es una racionalización de dos determinaciones: es hacer de la necesidad (constricción), virtud (legitimación normativa).

Calnan/ Cant han ofrecido otra explicación. En realidad el Estado y el mercado se legitiman a la vez porque su legitimidad tiene dos fuentes distintas. La del Estado es normativa. Aunque los ciudadanos pudieran elegir entre el Estado y el mercado, seguirían pagando por el Estado (aunque quizás estuviesen dispuestos a hacerlo a cambio de un importe menor). La legitimidad del mercado es instrumental.

Legitimación normativa vs. legitimación formal-procedimental

En el apartado de la primera parte sobre la justicia procedimental apuntábamos la idea, recogida de Schmidt, de que con la ambivalencia sustantiva hipotéticamente habrían cobrado más fuerza las discusiones procedimentales.

Recientemente Bleses/ Offe/ Peter, analizando las actas del Parlamento alemán (el Bundestag), han demostrado que al menos entre las élites políticas alemanas en la fundamentación de las políticas sociales han ido perdiendo peso los argumentos sustantivos de justicia o ciudadanía. A medida que sucedía esto aumentaba el peso de las argumentaciones en términos formales.

Para Bleses/ Offe/ Peter lo que habría sucedido es que la ambivalencia creciente en la legitimación normativa se habría paliado con el auge de la legitimación formal o procedimental. Debido a la incertidumbre creciente y a la diferenciación y pluralización de los valores entre la población habría aumentado la presión sobre los actores políticos para que tomen decisiones. Las justificaciones de éstas, debido a esas circunstancias de ambivalencia -pluralismo e incertidumbre- se han buscado, como dicen Bleses/ Offe/ Peter (p. 14) en la "huida a la certidumbre de las constricciones formales", como la consistencia del legislador con leyes anteriores, o con preceptos jerárquicamente superiores, como los constitucionales.

Otras ambivalencias

Hay otras ambivalencias que han recibido menos atención de los investigadores de las actitudes ante el Estado de Bienestar.

Así se ha dicho que los intereses posicionales -los beneficios relativos- abren nuevos frentes de conflicto y de ambivalencia respecto al Estado de Bienestar (Hirsch, o Esteve).

También se ha apuntado que la principal fuente de legitimación o deslegitimación del Estado de Bienestar no está en la ambivalencia normativa, sino en la incertidumbre personal. Por lo tanto, para entender las actitudes ante el Estado de Bienestar hay que tener en cuenta antes la segunda que la primera.

Finalmente, también se ha señalado que el dilema Comunidad-Estado de Bienestar ha cobrado mayor importancia y se ha amplificado con los procesos de internacionalización (Leibfried).

No me voy a explayar ahora en estos tres argumentos. Dada su importancia, su complejidad y la escasa evidencia empírica al respecto, he optado por dedicarles apartados independientes en la parte empírica. En esos apartados, antes del análisis empírico, expongo en detalle los argumentos sobre estas formas de ambivalencia.

Ambivalencia y clase social: interés propio y altruismo.

Hay una primera ambivalencia, de clase alta. Entre los miembros de la clase alta será donde habrá mayor tensión entre el altruismo y el interés propio: el primero les llevará a defender el Estado de Bienestar en igual o mayor medida que las clases inferiores; el segundo les lleva a retirar ese apoyo, pues no es ya sólo que no se beneficien del Estado de Bienestar, sino que éste les perjudica por el alto coste fiscal que les supone.

Se han dado varios argumentos que justifican la ambivalencia de las posiciones más altas o medias respecto al Estado de bienestar.

Para Alt la deslegitimación del Estado de Bienestar será mayor entre las clases altas, especialmente en lo tocante a la progresividad fiscal. Ello ocurrirá particularmente en aquellos países en los que la presión fiscal es baja para el común de la población y mayor para los más ricos.

Para Offe también se puede encontrar cierta resistencia fiscal entre las clases medias bajas. Para estas los beneficios que obtienen de la Seguridad Social a cambio de sus contribuciones no son superiores a los que conseguirían de no hacer contribuciones de ningún tipo. Por lo tanto el malestar de las clases bajas será mayor en aquellos países como los corporatistas en los que el Estado de Bienestar se financia prioritariamente vía contribuciones.

Sorensen sugiere que la deslegitimación del Estado de Bienestar será mayor en los empleados por cuenta propia que entre los empleados por cuenta ajena. La razón es que para los primeros los costes del Estado de Bienestar son más visibles desde el momento en que el Estado les deduce una parte de sus rentas una vez que ya disponen de ellas, mientras que a los segundos se lo hace en origen. La ilusión fiscal es menor entre los primeros que entre los segundos.

Wilensky introduce una hipótesis relacional, que abunda en la peculiaridad de la posición de las clases medias. Estas ven como las clases superiores disfrutan de un nivel de vida superior al suyo y aún por encima se benefician en mayor medida que ellos de servicios públicos -envían a todos sus hijos a la Universidad-

pagando relativamente menos que ellos. En el otro extremo, las clases bajas se benefician del Estado sin contribuir a financiar los gastos en que incurren. Resumiendo, las clases medias se ven como aquellas que pagan a los ricos los estudios de sus hijos y a los pobres su vida indolente. Los defensores del Estado de bienestar son una coalición de una clase media y alta con estudios universitarios, y de la clase obrera organizada. Para Wilensky la coalición puede romperse por el lado de las nuevas clases medias debido a la adhesión creciente de éstas a valores postmaterialistas que no se compadecen con los ideales programáticos del Estado de Bienestar.

Peltzman viene a compartir lo básico del argumento de Wilensky, esto es, la idea de que la legitimación es mayor entre las personas con estudios más altos. Las divergencias surgen a la hora de explicar la deslegitimación. Para Wilensky la causa estaba en que con la educación aumenta la demanda de bienes no materiales, como la participación o la cultura (valores postmaterialistas). Para Peltzman el origen está en la dinámica misma de la expansión del gasto educativo en el Estado de Bienestar. Si en la sociedad moderna hay una sobresaturación y devaluación de títulos educativos puede producirse una descenso de la demanda de ese tipo de gasto. Los individuos con estudios superiores ya no estarían dispuestos a financiar medidas igualitaristas.

La hipótesis de Peltzman entra en contradicción con la hipótesis de la ilustración de Robinson/ Bell, que muestra que es entre los universitarios entre los que encontramos una mayor adhesión a los valores de la tradición cultural occidental, entre los que se situaría en uno de los lugares centrales la igualdad.

Hay también análisis a partir de la hipótesis sobre el interés propio que hablan de la ambivalencia en las actitudes de la clase obrera ante el Estado de Bienestar.

La clase obrera está bajo una tensión. Por un lado, tenemos la hipótesis "underdog" (Caan). Según ésta, las personas en las posiciones bajas de la sociedad defenderán los derechos de las personas menos privilegiadas, como los indigentes. La hipótesis de la "ira de clase obrera" apunta, por el contrario, a que la clase obrera será ambivalente ante los programas asistenciales, deslegitimándolos en general por varios motivos:

- no están dispuestos al aumento de los impuestos para sufragar unos programas de los que no querrían beneficiarse
- aceptan como legítima la desigualdad
- canalizan su frustración contra los pobres
- están resentidos contra los que siendo como ellos han seguido un modo de vida marginal y parasitario del Estado
- tienen perspectivas de movilidad social

Evans (1991) también ha señalado el hiato que hay en las actitudes de la clase obrera entre la conciencia de clase y la legitimación del Estado de Bienestar asistencial. El Estado de Bienestar despliega políticas que benefician netamente a la clase obrera (educación, sanidad) y otras que sólo le suponen costes: en particular, políticas particularistas o asistenciales de las que se benefician las infraclases y no la clase trabajadora no gozan del apoyo de ésta: al fin y al cabo, le suponen sólo costes.

"En algunas situaciones puede haber conflicto entre el interés propio de la clase obrera y el igualitarismo. Las políticas igualitarias puestas en términos concretos pueden recordar la necesidad de sacrificios personales para el logro de la igualdad. Esta puede suponer tanto costes como beneficios para la clase obrera" (Evans, 1991: 16).

Por eso no se puede presuponer una clase obrera con conciencia de clase que sea igualitarista y legitime siempre el Estado de Bienestar. También en la clase obrera, el interés propio pesa más que la ideología.

"Las diferencias de clase respecto a las cuestiones redistributivas reflejan el interés propio más que las diferencias de conciencia de clase en la defensa de valores igualitaristas" (Evans, 1991:3).

Tanto las clases altas y medias como la clase obrera son ambivalentes ante el Estado de Bienestar. La clase social es, entonces, una variable importante en la ambivalencia de las actitudes ante el Estado de Bienestar, aunque -como ya sucedía con las actitudes ante el Estado de Bienestar en general- haya disenso sobre la magnitud de su impacto.

Rainwater ha apuntado otros aspectos en los que difiere la ambivalencia de clase alta de la de clase baja.

La ambivalencia de clase alta es "distanciada e impersonal" (Rainwater, p. 192). Si por un lado se defiende normativamente el Estado de Bienestar, por otro se critica su ineficacia o el derroche de impuestos, muchas veces en términos estrictamente económicos: se señalan las consecuencias del Estado de Bienestar para la eficiencia económica.

Por contra la ambivalencia de la clase baja es más vehemente y personalizada. No ponen en duda la necesidad de ayudar a los menesterosos, pero se critica que muchos de ellos en realidad no necesitan esa ayuda.

"Las personas de clase obrera son extremadamente ambivalentes. Por un lado muestran su simpatía por los necesitados, pero, por otro, están profundamente molestos por lo que consideran abusos" (193).

Cuando, en la línea de la clase alta, se habla de las consecuencias económicas del Estado de Bienestar, se hace de nuevo en un registro distinto del de aquella. Si la clase alta utiliza un lenguaje más impersonal y abstracto, en la clase obrera se tienen a dar argumentos sobre la estupidez y la inmoralidad del comportamiento de los burócratas y los políticos que sostienen el Estado de Bienestar (197). Entre otras críticas se alude a su dependencia del voto de los asistidos para perpetuarse en sus cargos.

Por lo tanto, la investigación de Rainwater muestra un perfil específico de clase en la ambivalencia: abstracta, la de clase media-alta, y concreta, la de clase proletaria.

Esta diferencia nos recuerda el patrón de clase que descubría Hoshchild en su investigación sobre la ambivalencia ante la igualdad: normativa o abstracta, la de clase alta, y concreta (normas vs. realidad) la de clase baja.

Nivel educativo, ideología política y otras variables

Phelan et al. ilustran una forma patente de inconsistencia principio-política en las actitudes ante los "homeless en Estados Unidos".

Phelan et al., estudiando las actitudes ante las personas sin hogar y las políticas de vivienda en Estados Unidos, descubren también importantes diferencias entre las personas de estudios altos y bajos. Después de controlar por el nivel de renta, las primeras son más tolerantes que las segundas con ese grupo excluido, pero a su vez son menos proclives a defender soluciones políticas de Estado de Bienestar al problema. La explicación de los autores mencionados es que los universitarios son los más socializados en los valores dominantes, que afirman el respeto de las libertades civiles y la defensa de la igualdad de oportunidades, pero niegan la igualdad de resultados o de bienestar. Por eso las personas con más estudios se muestran en contra de medidas policiales contra esa categoría de excluidos -son tolerantes con ellos-, pero no a favor de un Estado de Bienestar asistencial, pues ello significaría poner en cuestión el status quo. En su explicación Phelan et al. recurren por lo tanto a un *modelo de socialización*.

Jackman/ Muha no encuentran del todo satisfactorios los modelos de socialización, dado que en sus resultados empíricos no descubren que la asociación educación-tolerancia esté asociada a la defensa o rechazo del Estado de Bienestar. Ese conjunto de actitudes sería pues irrelevante para entender el individualismo. Por ello elaboran un *modelo de "sofisticación o refinamiento ideológico"*, asociado exclusivamente al nivel educativo y las recompensas sociales asociadas a él. La socialización no produce la inconsistencia por sí misma, sino como consecuencia del grado éxito social y de complejidad cognitiva que permite. El nivel educativo alto va asociada a una defensa de los derechos sociales sólo en la línea de la igualdad de oportunidades, pero no de la igualdad de poder o resultados. El éxito educativo permite experimentar y justificar los beneficios de la política de oportunidades, sin que se crea necesario complementarla con una de bienestar para los que han tenido menos éxito.

Bobo realiza un análisis clasificatorio de la población norteamericana en función de la ambivalencia respecto a dos grupos de valores:

- el individualismo, o la justicia de mercado, en palabras de Lane
- la responsabilidad social, o legitimación del Estado de Bienestar -justicia política, en la terminología de Lane

Dado que es importante para entender los resultados, hay que decir que Bobo operacionaliza la ambivalencia de la siguiente forma. Tras realizar un análisis factorial de varios items, obtiene los dos factores mencionados. Define como estatistas a los que tienen una puntuación alta en el factor de estatismo, y baja en el de individualismo. Inversamente define como individualistas a los que tienen una puntuación alta en el factor

de individualismo, y baja en el de estatismo. Finalmente, define como ambivalentes a los que obtienen valores moderados en los dos factores.

Sus resultados indican que hasta un 50 % de los norteamericanos es ambivalente, es decir, se adhiere a ambos valores. El resto de la población se reparte prácticamente a partes iguales entre el individualismo (20 %) y el estatismo (30 %). Por lo tanto:

"el grupo más nutrido de americanos es ambivalente" (Bobo, p. 85).

Dada la operacionalización de Bobo quizás lo más correcto sea decir que son doblemente ambivalentes:

- * hay ambivalencia en cada una de las dimensiones
- * hay inconsistencia entre las dos dimensiones: son a la vez moderadamente individualistas y moderadamente estatistas.

El perfil socio-político que arroja el estudio de Bobo de cada uno de estos grupos es el siguiente:

	ESTATISMO	AMBIVALENCIA	INDIVIDUALISMO
ESTUDIOS	bajo	medio	alto
CULTURA POLITICA	desconfianza y baja participación	participación	prticipación más alta
VOTO	izquierda	centro	derecha

Bobo también se adhiere a esta explicación del refinamiento o la sofisticación ideológica de Jackman/ Muha.

Frente a los modelos de la sozIALIZACIÓN y del refinamiento ideológico, Feldman/ Zaller subrayan la influencia de la cultura política en la convivencia con las inconsistencias.

Ya examinamos con cierto detenimiento el modelo de estos autores sobre la ambivalencia en las actitudes sociopolíticas en general.

En el Estado de Bienestar concurren los principios contradictorios de la igualdad y el logro, de la democracia y el capitalismo, de la igualdad y la libertad.

"La mayor parte de la gente, en lugar de proceder a una elección limpia de uno de los dos polos, teinde a aceptar ambos, enfatizando uno sobre el otro en situaciones específicas, pero sin rechazar de plano ninguno" (Feldman/ Zaller, 1992b: 269)

Feldman/ Zaller rechazan la calificación de las ambigüedades ante el Estado de Bienestar como un problema de confusión,

inconsistencia o falta de sofisticación, sino que es de conciliación de la multitud de valores, creencias y principios existentes en la cultura política. Por eso se proponen demostrar que no hay ingenuidad ideológica, y que las personas comprenden y manejan los conceptos, aunque no lleguen a soluciones consistentes, porque en realidad es una tarea imposible.

Para estos autores la variable explicativa es la ideología política. A la hora de analizar la ambivalencia ante el Estado de Bienestar en un país, lo primero que hay que mirar es cuál es la ideología primaria o hegemónica, y cuál la contranorma o ideología secundaria. Por ejemplo, en Estados Unidos la primera es el individualismo de la equidad o justicia de mercado, y la segunda el estatismo de la igualdad y la necesidad. Esto hará que las personas conservadoras puedan valerse con una ideología más "sencilla", mientras que los progresistas exhibirán una ideología necesariamente más compleja por tener que aunar en un mismo sistema de la forma más consistente posible los dos principios contradictorios del individualismo y el igualitarismo. Así entre los progresistas encontraremos más ambivalencia -más conflictividad entre valores- que en los conservadores.

Los conservadores harán valer en contra del Estado de Bienestar valores como el *laissez-faire* o el individualismo. Los progresistas también se adhieren en abstracto a estos valores, pero al mismo tiempo expresarán sus simpatías por grupos concretos de necesitados, o criticarán que no hay una auténtica igualdad de oportunidades. Feldman/ Zaller demuestran en su trabajo que la forma en que se logra mantener esta ambivalencia es argumentando en dos niveles de discurso completamente distintos.

El hecho es que en Estados Unidos la cultura política contiene pocos argumentos explícitamente igualitarios sobre los que justificar el Estado de Bienestar. Los que hay son humanitarios o pragmáticos. Por eso, los progresistas defenderán su estatismo en términos de necesidades y políticas concretas, y no con grandes principios, para los que no encontrarían eco por ir en contra de la ideología hegemónica. Elaborarán un discurso lo menos ideologizado y lo más pragmático posible:

"Al tratar de reconciliar su defensa del EdB con una tradición hostil a esa defensa, los defensores tenderán a apoyar programas concretos considerados especialmente importantes o útiles, antes que a invocar grandes principios ideológicos" (Feldman/ Zaller, 273).

Los progresistas rara vez utilizan el lenguaje abstracto de los valores, y cuando lo hacen es para criticar el Estado de Bienestar.

Como ya vimos cuando examinamos el modelo de la ambivalencia en general de Feldman /Zaller, el recurso a una u otra forma de lenguaje también viene determinado por el tipo de derechos del que se esté hablando. Feldman/ Zaller demuestran, por ejemplo, que la idea de garantizar un puesto de trabajo a todo el mundo da lugar a justificaciones o descalificaciones abstractas; por el contrario, las evaluaciones de otros servicios del Estado se dan en un lenguaje más concreto.

Resumiendo:

- a) los conservadores serán menos ambivalentes que los progresistas ante el Estado de Bienestar.
- b) los conservadores utilizarán el lenguaje abstracto de los valores, y los progresistas el concreto de las políticas y las personas.
- c) los conservadores utilizarán argumentos menos complejos que los progresistas

El modelo culturalista de Feldman/ Zaller entra en conflicto con el de la sofisticación ideológica y el de la socialización, porque para estos autores ambas variables no pueden dar cuenta del hecho fundamental de que

"estar expuesto a multitud de argumentos contradictorios no hace más probable la consistencia ideológica. De hecho, cuanto más la gente atiende a mensajes contradictorios, más difícil le será mantener una posición ideológica consistente. La consistencia ideológica exige no sólo interés por la política sino el rechazo de unos elementos de la cultura política en favor de otros" (p. 293).

La ambivalencia no es inversamente proporcional a la sofisticación ideológica, esto es, al nivel educativo y el interés por la política. Si esto fuera así, los progresistas menos sofisticados serían menos individualistas que los sofisticados, pero los resultados de Feldman/ Zaller indican que esto no es así.

Feldman/Zaller consideran que hay una ambivalencia en la cultura política en general, que en las personas progresistas se manifiesta en forma de individualismo abstracto y estatismo concreto. Wildavsky, por contra, considera que hay una ambivalencia en una ideología concreta: la del igualitarismo. Lo que sucede es que los igualitaristas son ambivalentes. Por un lado legitiman el Estado de Bienestar en lo que tiene de "bienestar", porque es coherente con su ideología igualitarista. Pero por otro lado, sus valores antijerárquicos les llevan a rechazar la parte del Estado de Bienestar que es "Estado", es decir, burocracia, y, por lo tanto, jerarquía.

A este tipo de objeciones Feldman/Zaller han replicado con dos argumentos. El primero es que, según los datos que manejan, las personas que apoyan el Estado de Bienestar en Estados Unidos no son ni más ni menos igualitaristas que las personas que abominan de él. El segundo argumento es que la ambivalencia está en la cultura política, afectando a todas las ideologías. Las personas conservadoras, por ejemplo, también "padecen" sus propias ambivalencias, si no en el terreno de las actitudes económicas o ante la igualdad, sí en el de los valores morales y los derechos civiles. Su justificación de los límites de la libertad de expresión entra en conflicto con la tradición limeral norteamericana.

Beck/ Rainey/ Traut proponen un modelo explicativo que incluye tanto la posición social como aspectos simbólicos. Sus variables independientes también son más amplias, al analizar tanto el aspecto del coste o los impuestos como el del gasto o la satisfacción con los servicios. Simplificando mucho su análisis, que paso a exponer en detalle inmediatamente, su idea es que la ambivalencia obedece al hecho de que sobre las dos

caras de las actitudes -los impuestos y el gasto- influyen dos variables distintas: el interés propio, en el primer caso, y la identificación simbólica, en el segundo caso.

El problema que tratan de resolver estos autores es la inconsistencia impuestos-gasto, que ya hemos presentado en sus términos básicos. Su intención es superar el aislamiento en el estudio de las dos caras. Normalmente las actitudes ante los impuestos se han desarrollado a partir de premisas micro-económicas, mientras que las actitudes ante los servicios, y la legitimación, en general, han sido objeto más de análisis sociopsicológicos.

"Con esta divergencia en el enfoque y en la aproximación teórica no es de extrañar que las actitudes ante el Estado de Bienestar sigan siendo un acertijo para los investigadores sociales" (p. 72).

El "parti pris" de estos autores es la compartimentación de las actitudes: los ciudadanos tienen valores, conflictos e intereses en conflicto. Debido a la compartimentación cognitiva, estas orientaciones disonantes pueden quedar sin reconciliar. Esto ocurre especialmente en el ámbito de las actitudes ante el Estado, porque el contexto de decisión plantea las cuestiones de política fiscal en límites muy concretos haciendo que el individuo no pueda extrapolar sus consideraciones a otras esferas. La inconsistencia impuestos-gastos es un caso más de racionalidad limitada o pensamiento contextual.

Una vez establecido esto, la pregunta inmediata tiene que plantearse al respecto de las variables que influyen en cada uno de esos compartimentos-estanco, y en la relación entre ellos, es decir, en los trade-off que hacen las personas entre los impuestos y los gastos. Beck/ Rainey/ Traut consideran que son dos los tipos de variables relevantes en la explicación: el interés propio y las actitudes sociopolíticas (en particular, la identificación política).

"La idea es que la importancia de estos factores varía considerablemente según la variable dependiente sean las actitudes ante los impuestos, ante los servicios, o ante los trade-offs entre ambos. Este hecho da cuenta de las inconsistencias paradójicas en las actitudes ante el Estado de Bienestar" (77).

Los resultados del análisis empírico confirman que el interés propio es el determinante en las actitudes ante los impuestos, mientras que la variable simbólica de la identificación política da cuenta de las actitudes ante los servicios. Respecto a los trade-offs entre ambos, ambas variables son importantes, de ahí que sea difícil encontrar un equilibrio estable en esos trade-offs, máxime cuando las actitudes en las dimensiones del gasto y los servicios están tan compartimentalizadas. Empíricamente esto se traduce en que los coeficientes de regresión de ambas variables independientes tienen aproximadamente la misma magnitud en su determinación del trade-off. Por lo tanto:

"los ciudadanos buscan un equilibrio entre el interés económico y los sentimientos políticos en sus trade-offs entre los impuestos y los servicios. Cuando las decisiones

no se plantean estrechamente en sólo uno de los dos términos, los ciudadanos invocan los dos tipos de consideraciones para formar sus preferencias. Y así, tanto la perspectiva de la economía como la de la psicología social son necesarias para dar cuenta de los trade-offs" (84).

En términos empíricos es también en los trade-offs donde el modelo explica menos varianza (R cuadrada menor de los tres modelos). Esto implica que hay más espacio para la elaboración psicológica idiosincrática de la ambivalencia, que no puede explicar el modelo estructural.

Tetlock/ Skitts añaden una variable más que interactúa con la ideología política para producir resultados diferentes de ambivalencia. Ya indicamos cuando presentamos su modelo de contingencia la importancia que tiene la escasez de recursos. Pues bien, para un individualista este problema no supone un dilema especial, sino más bien la justificación que necesita para legitimar el recorte de la prestación. Para el progresista defensor del Estado de Bienestar, sin embargo, es una fuente más de dilemas:

"Debido a la tensión entre valores en conflicto, los progresistas, siempre que sea posible, intentarán evitar las situaciones que exigen asignar pesos específicos a los valores. Dado que los progresistas rehúsan asignar un valor a la vida o al sufrimiento humano, prefieren siempre ayudar a todo el mundo" (218)

En una situación de escasez de recursos los progresistas serán mucho más ambivalentes que los conservadores.

¿Son las actitudes tan ambivalentes como las venimos pintando?

Frente a los anteriores desarrollos se han elevado voces que señalan que quizás se está exagerando el impacto de la ambivalencia en las actitudes.

Papadakis ha criticado lo que considera un error de interpretación, que es lo que llevaría a los investigadores a suponer que hay ambivalencia. La complejidad de las actitudes no se ha agotado en su justo valor. Las causas de este sesgo serían:

- los presupuestos ingenuos de los investigadores sobre la coherencia y consistencia de las actitudes
- el sesgo que introduce la propia metodología de la encuesta
- la incapacidad para discernir distintos tipos de programas y de beneficiarios del Estado de Bienestar
- el presupuesto de la racionalidad o del interés propio en la función de demanda del Estado de Bienestar, que ha hecho que no se dé la importancia necesaria a los elementos simbólicos y expresivos.

Papadakis critica una por una la comprensión de determinadas actitudes como ambivalencias, a la que serían dados los investigadores cuando les falta información relevante para entender las actitudes en su contexto.

Respecto a la ambivalencia altruismo-interés propio, las personas son muy conscientes de las diferencias entre ambos impulsos. Normalmente cuando hay ambivalencia ante el Estado de Bienestar esta viene de la deslegitimación que produce la percepción de abusos. Y entonces la deslegitimación es racional, y no sub-producto de unos impulsos supuestamente contradictorios.

En lo tocante a la inconsistencia de querer "más Estado y más mercado" a la vez, se puede querer que crezcan los servicios sociales, pero no otros cuerpos de burocracia pública, sobre todo precisamente para que haya suficientes fondos para destinarlos a esos servicios sociales. No hay, pues, contradicción. Y de haberla -recuerda Papadakis- ésta no obedecería al diseño institucional (hipótesis de Harris/Seldon), pues incluso en países como Estados Unidos, donde el sector público es débil y el privado fuerte, los ciudadanos siguen siendo igual de ambivalentes que en otros países: el Estado de Bienestar tiene tanta legitimidad como el mercado.

Lo mismo se puede decir de los que quieren más Estado pero critican al Estado por su ineficiencia. Nada hay de contradictorio en ello, se puede querer más Estado, pero distinto del actual.

Igualmente consistentes pueden ser aquellos que desean un Estado de Bienestar mayor y más fuerte, y demandan al mismo tiempo un recorte de impuestos. Un individuo de clase obrera puede considerar que paga demasiados impuestos, y que deben ser los "ricos" los que financien el Estado de Bienestar.

Peters aunque también enumera más o menos las mismas salvedades de Papadakis para explicar que las contradicciones en las actitudes ante los impuestos y el gasto público pueden ser más una apariencia que realidad, concluirá afirmando que

"a pesar de los intentos de hacer parecer al ciudadano medio un ser sofisticado, una parte importante de las actitudes ante las finanzas públicas sigue siendo poco realista" (Peters, p. 156).

En un apartado posterior, tras presentar los resultados de la investigación previa sobre la ambivalencia emanada de la percepción de consecuencias no queridas en el Estado de Bienestar, ahondaremos aún más en esta crítica de la sobrevaloración de la ambivalencia.

AMBIVALENCIA EN LAS ACTITUDES ANTE LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR: RIESGO MORAL

La realidad del riesgo moral no tiene porqué coincidir con su percepción pública. Todo apunta a que hay riesgo moral entendido como sobredemanda en servicios universalistas como la sanidad, pero que entendido como abuso de servicios asistenciales es mucho menor. Se ha llegado a cuantificar en menos del 5 % el porcentaje de personas beneficiarias de asistencia social de forma fraudulenta. Aunque predomine la opinión de que se abusa del Estado de Bienestar, objetivamente el problema pudiera ser el contrario.

"Mucho más importante que el problema del sobre-uso es el problema del no-uso. Muchos expertos confirman que en numerosos países hay una proporción importante de personas que teniendo derecho a ello no acceden a las ayudas que les corresponderían legalmente" (Ringén, 53).

Se podría argumentar que la realidad del infra-uso es consecuencia de la percepción de sobre-uso, y de la estigmatización del usuario que la acompaña.

Las aproximaciones a la cuantificación del riesgo moral en los comportamientos están más desarrolladas que la investigación de la opinión pública al respecto. No hay muchos estudios que hayan investigado la percepción del riesgo moral, y menos aún que la hayan relacionado con la ambivalencia respecto al Estado de Bienestar.

Taylor-Gooby aporta datos sobre la percepción de las consecuencias del Estado de Bienestar en Gran Bretaña. La encuesta que utiliza el autor incluía ítems sobre consecuencias no queridas en general, y no sólo sobre abusos, con lo cual podemos hacernos una imagen más completa de la magnitud empírica del riesgo moral público percibido. Los resultados indican que hasta un 60 % de los británicos considera que el Estado de Bienestar "quita" las ganas de trabajar. Un 50 % estima que donde hay un Estado de Bienestar que vela por las personas, la familia deja de preocuparse por éstas, es decir, que el Estado de Bienestar socava los valores familiares. Casi un 50 % considera que el Estado de Bienestar estigmatiza a las personas que reciben ayuda social, convirtiéndolos en ciudadanos de segunda clase. Un 70 % entiende que el Estado de Bienestar tiene consecuencias negativas para la cohesión social, al fomentar el enfrentamiento entre los contribuyentes y los beneficiarios de servicios. Finalmente, entrando en la dimensión del fraude, 3/4 de los británicos sostiene que el Estado de Bienestar mantiene a gente que en realidad no lo necesita.

Roller con datos de entrevistas de profundidad realizadas en Alemania descubre que bajo la apariencia de un alto consenso legitimador del Estado Social o de Bienestar, efectivamente, los sujetos perciben también los problemas de la institución. En general la problematización no alcanza a los objetivos de cobertura de necesidades y redistribución, donde sólo un 20% de los entrevistados discrepa del estatismo y el igualitarismo, sino a las "consecuencias no queridas" de la forma pública de provisión. En este ámbito el disenso se plasma en un alto porcentaje de percepción de problemas, que alcanza casi a un 50

% de la población (véase cuadro 3). La raíz de los problemas se atribuye a la magnitud de la protección y a los sujetos protegidos.

Se podría arguir en contra de estos contundentes resultados obtenidos en Gran Bretaña y Alemania que la percepción de riesgo moral varía en función del tipo de régimen de Estado de Bienestar. Inglaterra tiene un régimen más bien liberal, y Alemania uno claramente corporatista, lo que implica que no son tan universalistas como Suecia, por poner un ejemplo clásico de régimen socialdemócrata. Por lo tanto, en Gran Bretaña o Alemania los ciudadanos serán más proclives a ver los problemas del Estado de Bienestar, antes que justificarlo en términos de sus ventajas.

Nada más lejos de la realidad. La percepción de riesgo moral se da en todos los países, incluso en aquellos con una tradición más universalista. Así, por ejemplo, Svallfors muestra que en Suecia entre un 50 y un 80 % de las personas considera que hay abuso y fraude en el Estado de Bienestar. Casi un 60 % considera que muchos de los que usan la sanidad pública en realidad no están enfermos. Un 70 % cree "muchos de los que reciben asistencia social en realidad no son pobres". La percepción de fraude en la bajas por enfermedad también es alta: alcanza igualmente al 70 %. Y hasta un 80 % de las personas piensan que "muchos de los que cobran seguro de paro podrán encontrar un trabajo si lo intentasen".

Shivo muestra datos que corroboran que también en Finlandia tenemos lo mismo, aunque la proporción no sea tan alta como en Suecia. De nuevo, en función del programa, el porcentaje anda entre el 20 y el 50 %. Las esferas del Estado de Bienestar en las que se percibe más fraude son la baja por enfermedad, la sanidad pública, el seguro de paro, y finalmente, la asistencia social. La percepción es más aguda entre las personas mayores, de nivel educativo bajo, los agricultores, los empresarios y las personas de centro.

Otra cuestión es si la percepción del riesgo moral es consistente y está estructurada. Ulrich demuestra con entrevistas en profundidad realizadas a unos cien ciudadanos alemanes que las personas tienen un mapa cognitivo complejo del riesgo moral, al menos en la sanidad. Los abusos del sistema sanitario se perciben en tres dimensiones:

- la primera opone los abusos intencionales a los inconscientes; Ulrich denomina la dimensión "grado de reflexividad"
- la segunda distingue los abusos "de y dentro" del sistema sanitario (riesgo moral interno) de los abusos "de pero fuera" del sistema sanitario (riesgo moral externo): es la dimensión del "tipo de uso"
- en la tercera se contraponen los abusos justificados a los no justificados

En la tabla se puede ver cómo encajan los abusos más percibidos en la clasificación resultante del cruce de estas dimensiones.

La cuestión a dilucidar en relación con la ambivalencia ante el Estado de Bienestar es la de si este tipo de evaluación de la realidad afecta a la legitimación -sea esta normativa o pragmática (fatalista)- de las políticas sociales.

A partir de datos de opinión recogidos por encuesta entre

ciudadanos suecos, Svallfors llega a un hallazgo fundamental en el campo de la percepción de riesgo moral público. Para responder al interrogante empírico inicial -¿cuál es el efecto del riesgo moral sobre la legitimación?- su punto de partida fue un análisis de conglomerados aplicados distintas variables de opinión sobre el Estado de Bienestar. El resultado fue que las variables de legitimación y las de consecuencias no queridas no estaban relacionadas: se agrupaban en conglomerados distintos. La percepción de riesgo moral puede convivir, y de hecho convive, con la legitimación de la provisión pública. Se trata de dimensiones separadas en las actitudes socio-políticas de los encuestados. Hay, pues, ambivalencia.

Ulrich también subraya que la percepción del riesgo moral sin embargo apenas afecta al consenso normativo sobre el sistema sanitario público, especialmente en lo tocante al riesgo moral justificado.

Probablemente lo que hace posible este dualismo es alguna forma de compartimentación psicológica. Ni Svallfors ni Ulrich indagan en las causas de la ambivalencia, pero creo que es plausible atribuirle al "framing" distinto de los dos tipos de elementos que entran en la ambivalencia:

- por un lado, en términos **abstractos** y en perspectiva **macro**, los principios normativos del Estado de Bienestar. Abstractos, porque se refieren a "símbolos" como la igualdad o la ciudadanía; y "macro" porque se pone la vista en el conjunto de la sociedad: las desigualdades existentes y su eliminación mediante el acceso a los derechos de la ciudadanía social
- por otro lado, en términos **concretos** y en perspectiva **micro**, los abusos del Estado de Bienestar. Concretos, porque se refieren a grupos individualizados, normalmente estigmatizados, como los parados o pobres que reciben asistencia social; "micro", porque el tipo de críticas siempre se hace en términos de la suficiencia de esas personas para bastarse por sí solas (no-necesidad), o de que su dependencia del Estado obedece a su falta de esfuerzo por salir de esa situación (equidad).

Uno de los argumentos complementarios de la idea del riesgo moral es el de la cultura de la dependencia. La idea es que el Estado de Bienestar lejos de remediar la pobreza crea una clase de asistidos que dependen permanentemente de él. Esta clase de dependientes desarrolla una cultura de la dependencia, justificadora de su dependencia. Si esto es así, hay que deducir que los beneficiarios del Estado de Bienestar son menos ambivalentes ante el riesgo moral que los contribuyentes netos.

Dean/ Taylor-Gooby a partir de una encuesta realizada en Inglaterra han comparado los valores de ciudadanos no dependientes y ciudadanos dependientes, en este caso parados y receptores de ayuda familiar. El resultado del análisis es que no hay diferencias estadísticamente significativas en los valores de los dos grupos. Los dependientes tienen las mismas actitudes que los no dependientes ante el Estado de Bienestar. La única diferencia es que los dependientes son ligeramente más exculpatorios que los no-dependientes en la atribución de la causalidad de la dependencia. Por lo tanto

"hay evidencia suficiente de que las personas dependientes del Estado de Bienestar no tienen una cultura de la dependencia diferenciada" (76).

Weatherley también ha estudiado los valores de personas dependientes del Estado de Bienestar en Australia. Su muestra se componía en su mayor parte de personas con subsidio de paro o con ayudas familiares. Los resultados indican que sus valores apenas se diferencian de los de la población restante. Los beneficiarios de ayudas públicas justifican los abusos del Estado Bienestar tan poco como la media de la población restante. Los argumentos que dan para su deslegitimación de los abusos no se diferencian de los que daría cualquier contribuyente: la honestidad, la posibilidad de la sanción, y el sentimiento de justicia. Todo ello apunta a que tampoco en Australia se da la cultura de la dependencia.

Los resultados de Taylor-Gooby/ Dean y de Weatherlaey indicarían que la ambivalencia afecta por igual a los beneficiarios y a los contribuyentes. Obviamente, la conclusión es válida en la medida en que las respuestas de los dependientes sean fiables, tanto en términos de representatividad estadística de la muestra como de ausencia de deseabilidad social en las respuestas.

ACTITUDES ANTE EL RIESGO MORAL PUBLICO SANITARIO: DIMENSIONES, CLASIFICACION Y EJEMPLOS

JUSTIFICACION	GRADO DE REFLEXIVIDAD	TIPO DE USO	EJEMPLO
Sí	alto	interno	abuso, consecuencia de una alta susceptibilidad subyativa a la enfermedad
		externo	hipocondría, o realización de visitas al médico para salir del aislamiento social
	bajo	interno	ejercer el derecho a una cura
		externo	faltar al trabajo alegando enfermedad, cuando hay una situación laboral con mucho stress
No	alto	interno	sobredemanda de servicios (medicamentos, por ejemplo)
		externo	demanda de servicios médicos a falta de otra cosa que hacer
	bajo	interno	ejercer el derecho a una cura como forma de ir de vacaciones
		externo	faltar al trabajo alegando enfermedad en una situación normal

Fuente: Ulrich, p. 692.

		Estado de Bienestar		
		Logros	Problemas	Balance (*)
Objetivos		32.1	20.1	12.6
Medios		32.4	21.6	10.6
Consecuencias	C. intencionales	28.9	13.5	15.4
	C. no intencionales	4.8	43.5	- 38.7
No opinión		1.2	1.3	
Total		100.0	100.0	
N		896	518	

(*) Balance = logros - problemas.

Fuente: Roller, p. 45.

AMBIVALENCIA EN LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR: CONCLUSION

Como se puede deducir de la discusión previa, las ambivalencias e inconsistencias dentro de los tres ámbitos son abundantes. En las tablas adjuntas sintetizo las principales antítesis que generan ambivalencia ante la igualdad y el Estado de Bienestar.

Ambivalencias en la igualdad

ASPECTO	PO	OS
CONTEXTO	micro	macro
ESFERAS	justicia de mercado	justicia política
NORMAS	mérito, equidad	igualdad, necesidad
PERSPECTIVA	egotrópico	sociotrópico
ABSOLUTO/RELATIVO	igualitarismo justicia	resentimiento envidia
ATRUBUCION CAUSAL	disposicional individuo	situacional sociedad
MECANISMO	por abajo	por arriba
CONSECUENCIAS	eficiencia	equidad
SENTIMIENTOS	individualismo	comunitarismo

Ambivalencias internas en el Estado de Bienestar

ASPECTO	POS	OS
NORMA	caridad	ciudadanía
COBERTURA	asistencialismo	universalismo
FINANCIACION	asistencial	contributivo
ALCANCE	comunitarismo	universalismo
FUNDAMENTO	seguridad generaciones	igualdad, necesidad clases
PERSPECTIVA	presente	futuro
ENFASIS	derechos	deberes
ATRIBUCION CAUSAL	altruismo igualdad	interés propio incertidumbre
MECANISMO DE PROVISION	Estado	Mercado sociedad civil
ABSTRACTO/ CONCRETO	legitimación	insatisfacción
ABSTRACTO/ CONCRETO	universalismo formalista	particularismo o clientelismo informal

Ambivalencia en el Estado de Bienestar: consecuencias no queridas

ASPECTO	EJEMPLOS	
DEFINICION	derecho	abuso
CANTIDAD	demanda	sobredemanda
CARRERA MORAL	estigmatización	deber
FUNDAMENTO	necesidad	dependencia
ATRIBUCION CAUSAL	efecto no querido	efecto intrínseco

Con mi investigación empírica, que presentaré en la segunda parte del trabajo, he pretendido ilustrar algunas de estas formas de ambivalencia. Difícilmente se podían abarcar todas las dimensiones en un solo trabajo. Por ello, en la parte empírica me he concentrado sólo en algunas de ellas: en general, en las menos transitadas en otras investigaciones empíricas.

De todas formas, una vez acotado el terreno, hay que exponer algunos caveats a la hipótesis y la evidencia de la ambivalencia.

Además de lo anterior, será necesario dar cuando menos algunas pinceladas impresionistas sobre las implicaciones de la hipótesis de la ambivalencia para la cuestión del consenso y el orden social.

Antes de exponer los resultados de mi análisis de las actitudes ante la justicia distributiva y el Estado de Bienestar en España desde la perspectiva de la ambivalencia y la compartimentación, también resumiré el estado de la cuestión en nuestro país. Con ésta en mente, y con el panorama trazado anteriormente, me permitiré esbozar algunas hipótesis sobre la ambivalencia en nuestro país. Hecho esto, ya podremos pasar a la exposición de los resultados empíricos del trabajo.

METODOLOGIA

En la investigación sociológica de las actitudes ante la justicia, la desigualdad y el Estado de Bienestar el instrumento más socorrido ha sido la encuesta. Algunos investigadores han sugerido que precisamente es este instrumento de medida el que induce las respuestas contradictorias -ambivalentes o inconsistentes- del entrevistado. Ello lleva a plantear una cuestión fundamental: la ambivalencia, ¿está en la realidad de las actitudes sociales o es producto de una medición intrusiva de las actitudes?

Desigualdad y justicia distributiva

Ya Parkin en su momento señaló que la existencia de la ambivalencia o, como él la acuñaba, "flexibilidad normativa", que se traducía en la inconsistencia abstracto/ concreto, hacía que las respuestas de los encuestados fuesen muy sensibles al tipo de marco de sentido -abstracto o concreto- en que se presentasen las preguntas.

"Los estudios sobre actitudes basadas en preguntas referidas a términos generales y no a situaciones concretas tienden a poner más énfasis en el consenso valorativo de las distintas clases, puesto que en ese caso es el sistema dominante el que funciona como marco moral de referencia. Por el contrario, las investigaciones que reclaman los contextos sociales específicos de las conductas y las creencias, o que se basan en índices estadísticos de comportamiento, acusan la existencia de un sistema de valores diferenciado, ya que en esas condiciones de especificación de los contextos de la acción es el sistema subordinado el que actúa" (Parkin, 140).

Pero en Parkin esta crítica se basaba en el apriori de la existencia de la ambivalencia, que no se cuestionaba.

Recientemente, Marshall/ Burgoyne/ Swift han abordado la crítica metodológica del los argumentos de la ambivalencia argumentando que los sujetos, aunque con matices, son capaces de un pensamiento más articulado y consistente del que se les atribuye. Es decir, ahora se niega la ambivalencia para atribuir las inconsistencias al instrumento de medida.

Estos autores admiten que hay una parte de la ambivalencia que es sustantiva, y que obedece al ya señalado 'framing effect'. Las personas hablan de la igualdad o el Estado de Bienestar desde distintas ópticas que son activadas por estímulos distintos y que les hacen ver cosas distintas. Como a vimos, Marshall et al. con otros autores ven la diferencia fundamental de ópticas entre la macro-justicia y la micro-justicia, y entre las esferas económicas y no económicas de la vida. Pero en el estudio de las actitudes ante la igualdad vía encuesta de opinión, buena parte de la ambivalencia de las personas se debería al propio instrumento de medida, el cuestionario y la situación comunicativa de la entrevista, por la cantidad de efectos que

producen sobre las respuestas.

Marshall et al. empiezan por criticar a los defensores de la hipótesis de la ambivalencia su ambivalencia a la hora de definir ésta. Para nuestros autores hay cuando menos seis sentidos distintos de consistencia.

* Formas de consistencia individual:

- adherirse a un principio de justicia y aplicarlo en todo momento y lugar
- adherirse a varios principios que no se contradicen entre sí
- comportarse de acuerdo con los principios que se defienden

* Formas de consistencia social:

- alto consenso en torno a una misma norma en una sociedad
- existencia de varias normas en una sociedad que no se contradicen entre sí
- consenso normativo entre varias culturas

Por lo tanto hay que decir a qué forma de consistencia nos referimos cuando decimos que alguien es inconsistente.

Es prácticamente imposible establecer si las personas se están portando de forma lógicamente inconsistente: el razonamiento contextual y las interpretaciones dispares de los items de la encuesta pueden dar lugar a contradicciones que de hecho serían más aparentes que reales.

Las personas responden según los aspectos del tema que resaltan las preguntas. Por otra parte, el razonamiento se reducirá a tematizar ese aspecto en el contexto por el que se pregunta (razonamiento contextual). Pero nada garantiza que los aspectos que se pretendía que sobresaliesen sean los que ve el entrevistado. La interpretación de las preguntas por parte del entrevistado puede diferir de la que pretendía darle el diseñador de la encuesta. Un ejemplo de inconsistencia al que suelen aludir los defensores de la hipótesis de la ambivalencia es el de las personas que desean que se garantice la igualdad de oportunidades y al mismo tiempo consideran que la herencia es un derecho fundamental. Pues bien, dirán Marshall et al., sólo habrá inconsistencia si conseguimos demostrar que las personas relacionan ambos temas. Si los matienen separados por esquemas cognitivos o emotivos diferenciados que no se activan simultáneamente, no es correcto hablar de ambivalencia.

El artefacto de la encuesta hace además que en muchas ocasiones queden implícitas las motivaciones de las respuestas. En el caso típico de la inconsistencia de alguien que desea más redistribución con menos impuestos pudiera darse el caso de que en el fondo fuese consistente, porque al responder así estuviese pensando en la posibilidad de que se mejore la gestión de los impuestos sin por ello aumentarlos.

Hay explicaciones de la inconsistencia más frecuente -ser defensor del Estado de Bienestar pero negarse a que aumenten los impuestos- que diluyen la ambivalencia aparente:

- efecto free-rider: querer beneficiarse sin contribuir no es ser inconsistente sino racional
- efecto del interés propio: nos comportamos

equitativamente mientras no nos perjudique la igualdad; si ganamos con la injusticia, no la criticaremos.

Por otro lado no se puede decir con toda seguridad que la ambivalencia se deba a la entrada en juego del interés propio en los razonamientos de las personas. Aunque alguien olvidara su interés propio y pretendiera actuar -responder a las preguntas- con justicia, la inconsistencia puede surgir porque el proceso de decisión es en sí mismo muy complejo.

Finalmente Marshall et al. apuntan al contexto temporal como un elemento más que distorsiona las respuestas y puede producir ambivalencia ficticia:

- se pueden aceptar perjuicios temporales a corto plazo si se cree que a largo plazo también le llegarán a uno los beneficios
 - se pueden aceptar injusticias a corto plazo si se sabe que más tarde uno podrá vengarse del que las ha infligido
- el comportamiento es distinto en una situación aislada y en una interacción reiterada: el anonimato inhibe la generosidad

En la línea de Marshall/ Burgoyne/ Swift, otro autor, D. Miller también sugiere que la ambivalencia y la inconsistencia son productos de un fenómeno de interpretación contextual por parte de los entrevistados. Este autor ilustra esta visión del problema con dos ejemplos.

En el primero, extraído de una investigación sobre las actitudes de los ingleses ante la desigualdad, el 80 % de las personas están de acuerdo con que "es justo que las personas tengan dinero oriqueza, pero sólo si hay igualdad de oportunidades", mientras que casi el 100 % defiende que "las personas tienen el derecho de transmitir sus bienes a sus hijos en herencia". Un 75 % está de acuerdo con ambas afirmaciones. Para un defensor de la hipótesis de la ambivalencia, el ejemplo ilustra claramente una inconsistencia. Por un lado se defiende la igualdad de oportunidades, y por otro, se niega. Pero a Miller se le ocurren dos hipótesis alternativas, ambas relacionadas con el framing activado en los items:

- los entrevistados pueden entender que la "igualdad de oportunidades" del primer item hace alusión a igualdad de educación, acceso al empleo, no discriminación, etc.. Si esto es así la tensión entre el primer y el segundo item sería menor
- los entrevistados al contestar al segundo item pueden tener en mente la cuestión de si la persona tiene el derecho de hacer lo que quiera con sus bienes, o de si el Estado tiene el derecho a cobrar impuestos sobre la herencia; por lo tanto al contestar al item la atención se distraería de las consecuencias del derecho de herecnia para la igualdad de oportunidades.

Miller sostiene que si en la entrevista se hiciesen notar explícitamente las hipotéticas consecuencias negativas del derecho de herencia para la igualdad de oportunidades, los entrevistados pensarían en ellas, y ello repercutiría en sus respuestas.

En el segundo ejemplo, elaborado a partir de distintas encuestas internacionales sobre justicia distributiva, Miller muestra como las personas al mismo tiempo que legitiman el mérito como criterio de desigualdad, desaprueban las grandes desigualdades. Otra vez, el defensor de la hipótesis de la ambivalencia no dudaría en encontrar aquí una tensión o una contradicción. Pero a Miller de nuevo le vienen a la mente dos hipótesis para sortear este embite:

- los items, como el primero, no especifican exactamente cuanta desigualdad puede haber entre alguien con estudios y alguien sin ellos; por eso se puede ser consistente al sostener que las desigualdades están legitimadas, pero que hay demasiada desigualdad
- el primer item, sobre el mérito, enfoca la desigualdad desde el lado micro, del individuo, mientras que el segundo item lleva a las personas a valorar la desigualdad en el conjunto de la sociedad.

En esta segunda interpretación de Miller lo que se habría producido es, de nuevo, una evaluación desde distintos marcos de sentido.

"El contexto se ha desplazado de un enfoque sobre lo que es justo para los individuos, sus esfuerzos y capacidades, a otro sobre el conjunto de la sociedad. Podría haber de todas formas una inconsistencia, si sucediera que lo que las personas consideran justo para las personas entrase en conflicto con las preferencias sobre la desigualdad social en general. Pero este conflicto (dados los efectos del lenguaje) no tiene por qué materializarse; y, en cualquier caso, queda conjurada la impresión de que estamos ante una simple inconsistencia entre dos actitudes" (Miller, 80).

Los dos ejemplos demostrarían según Miller que las inconsistencias, por lo tanto, no son reales. Lo que ocurre es que

"cuando a las personas se les hace preguntas sobre la justicia, dan a estas preguntas una interpretación contextual. El enunciado de la pregunta les invitará a pensar sobre el tema en un aspecto determinado, a considerarlo en el contexto de unos presupuestos de fondo (...) Una misma cuestión puede preguntarse en formas y palabras diferentes, pero como cada forma activa un contexto diferente, induce una respuesta diferente" (Miller, 1995b: 79).

Hay efectos de framing, no ambivalencias. Cada frame activa una respuesta adecuada a ese contexto percibido. La clave es pues la contextualización.

Pero Miller va a concluir su crítica a los argumentos de la inconsistencia diciendo que lo correcto es decir que las actitudes son a la vez contradictorias y no contradictorias: contradictorias porque

"es poco probable que las actitudes ante la justicia distributiva sean completamente coherentes, fundamentalmente porque las personas no suelen extraer todas las implicaciones más amplias de sus ideas sobre las distribuciones justas" ;

no contradictorias, porque

"algunas inconsistencias son aparentes, pudiendo resolverse si prestamos atención a cómo la gente contextualiza las preguntas que se le hacen" (Miller, 1995b: 99).

Arts/ Hermkens/ van Wijk apuntan al mismo tipo de efectos del "framing". Las respuestas de los encuestados varían según se activen en el cuestionario los marcos de sentido de la microjusticia o de la macrojusticia.

"Las respuestas a las preguntas de justicia en las encuestas no sólo dependen de las convicciones más o menos firmes de las personas, sino del contexto en el que están situadas las preguntas y de los marcos de referencia que éstas evocan. Y así, aunque las personas demuestran su buena voluntad de ser consistentes, pueden dar respuestas extrañas debidas al framing de las preguntas" (Arts/ Hermkens/ van Wijk, 1992:1).

Le Grand abundará en la misma crítica arguyendo además que el problema de la inconsistencia está en el instrumento de medida:

"(las inconsistencias) pueden ser debidas no a inconsistencias reales, sino a la dificultad de elucidar conceptos muy sofisticados mediante métodos como la encuesta. Desenmarañar ideas tan complejas como las referidas a los principios de la justicia distributiva exige quizás períodos de reflexión y debate mayores de los que pueda suponer la entrevista de encuesta. Inconsistencias aparentes pueden producirse porque en realidad la gente es capaz de establecer transacciones consistentes entre valores en conflicto para situaciones distintas" (Le Grand, 52-53).

De todas formas, aunque puede que haya una parte de la ambivalencia inducida por el instrumento de medida, todos los estudios cualitativos sobre el tema, desde el pionero de Lane hasta hasta el más sofisticado de Zaller/Feldman -que mezcla recogida cualitativa con análisis cuantitativo de datos- pasando por el ya clásico de Hochschild, dejan constancia de la ambivalencia sustantiva de las actitudes ante la igualdad.

Esto indica que en realidad el problema no está en el instrumento. Por ejemplo, la ambivalencia microjusticia-macrojusticia opera inequívocamente en los juicios de las personas. Lo único que hacen las encuestas es activarla. Pero siendo conscientes de estos efectos los investigadores pueden realizar una "explosión controlada" de la ambivalencia. Por lo tanto, hay que estar de acuerdo con la conclusión final de Miller: tenemos que considerar tanto la ambivalencia como la contextualización.

Estado de Bienestar

En el estudio de las actitudes ante el Estado de Bienestar

y el riesgo moral público, al igual que en el partado anterior, los metodólogos han puesto el acento en los efectos del "framing", es decir, en los aspectos que sobresalen en la formulación de las preguntas.

Los efectos del "framing" se producen por la ambivalencia sustantiva de las actitudes:

"La ambivalencia ante la asistencia social explica por que la medición de la opinión pública sobre la asistencia social está enormemente afectada por las connotaciones de las palabras que se usen para describir esas políticas" (Weaber et al., p. 607).

Weaber et al. resumen algunos de los efectos descubiertos: se critica el excesivo gasto en bienestar social si se presenta así, en abstracto, pero parece insuficiente el gasto en niños pobres o gente sin techo; la legitimación de un mismo programa varía según la forma en que se presente: las "políticas de alimentación a familias de rentas bajas" reciben más apoyo que los "bonos de comida".

T. Smith ha demostrado que en Estados Unidos hay un claro 'framing effect' respecto a las políticas asistenciales. Esta recibe bastante más apoyo si se resalta el aspecto de ayuda a los necesitados (los "pobres" menesterosos o parados) que si lo que sobresale es el aspecto del Estado del "bienestar". Este segundo framing parece activar en los encuestados connotaciones de burocracia, ineficiencia y derroche de dinero, lo que no ocurre con la primera palabra. Las diferencias de porcentajes de legitimación que se obtienen al utilizar una u otra palabra no son nada despreciables: ¡hasta cuarenta puntos porcentuales de diferencia, en el caso de asistencia a los pobres, y un poco menos en el caso de subsidios a los parados! Smith ha repetido el análisis con más de diez encuestas diferentes de distintos años. Los resultados son robustos. ¿Por qué es esto así?

En los Estados Unidos, una explicación estaría en que "welfare" se asocie a los negros. Tras controlar por actitudes indicadoras de racismo Smith descarta la explicación. Más bien, lo que sucede es que la palabra "welfare" se asocia a programas que, por un lado, mantienen a una clientela de beneficiarios que abusan de ellos, y, por otro lado, consecuentemente, provocan derroche e ineficiencia del Estado.

Smith concluye que estos resultados previenen contra una mala utilización científica y política de las encuestas:

"Quedarse sólo con el ítem de 'bienestar' llevaría a la conclusión de que el público recela de los pobres y defiende un enfoque de darwinismo social respecto a la pobreza. Si usásemos sólo el ítem de la pobreza caeríamos en el error opuesto. (...) La verdad es que la situación es mucho más compleja y que incluso estos dos ítems revelan sólo una pequeña parte de las actitudes públicas ante los programas asistenciales" (T. Smith, p. 83).

Rasinski, en la línea de Smith, subraya que los cambios más pequeños en los enunciados de las preguntas pueden acarrear enormes diferencias en los porcentajes de apoyo a unas u otras opciones, y pone otro ejemplo muy interesante. Esta vez la

cuestión no está tanto en las palabras textuales como en un efecto de framing en el sentido de la prospect theory. La legitimación de la seguridad social era mucho mayor cuando el ítem era "proteger la seguridad social" que cuando era "seguridad social" a secas. Parece claro que en el primer caso sobresale el aspecto de defensa de la seguridad frente a unos hipotéticos recortes, mientras que en el segundo emerge el aspecto de aumentar el gasto. En definitiva, en la primera formulación el encuestado se ve obligado a barajar pérdidas, y en la segunda, ganancias. Como se sabe en el primer contexto hay una actitud más militante que en el segundo (Piersson).

Smith no indagó en la extensión del fenómeno, es decir, en si afectaba más a unos grupos que otros. Rasinski si lo investiga, pero sin encontrar ningún efecto significativo en ninguna de las encuestas que maneja.

Estos resultados se pueden generalizar al hilo de otras investigaciones que llegan a conclusiones análogas aunque no persigan los fines metodológicos de los dos autores anteriores.

Confalonieri/Newton han atribuido parte de la paradoja del "más por menos" a problemas metodológicos. No niegan que "hay evidencia de que corrobora la interpretación del "más por menos". Si se le pregunta a la mayoría de la gente si quiere menos impuestos, contesta que sí; si se le pregunta si quiere más gasto público, también contesta que sí. Pero esto sólo sería una ilustración de cómo a las preguntas estúpidas sólo se pueden contestar de manera estúpida. Cuando a los encuestados se les hace preguntas formuladas sensatamente (con precios), la mayor parte de la gente da respuestas razonadas e internamente consistentes. En general la gente tiene una idea clara de sus preferencias de servicios públicos, son conscientes de su coste, y las respaldan con una disposición a pagar impuestos -o más impuestos- por ellas." (p. 146).

Haedenius (1985) ha insistido en el efecto abstracto-concreto. La ambivalencia se revela una vez más en la variación de las respuestas en función del framing de las preguntas. En términos abstractos ("impuestos") la gente se manifiesta en contra. Cuando se hacen preguntas concretas y se relacionan con el gasto, la gente se manifiesta a favor de ambos.

De Groot/Pommer mediante su metodología de panel llegan a la conclusión de que el problema no está en el 'framing' de las preguntas. Las respuestas a preguntas sobre el Estado de Bienestar no se contestan desde el interés propio, sino desde consideraciones normativas, simbólicas, o, metodológicamente hablando, de deseabilidad social. El análisis de panel demuestra que las respuestas a estas preguntas son muy inestables: las correlaciones test-retest son muy bajas. Los autores concluyen desaconsejando el uso de encuestas en la investigación de las preferencias fiscales y de gasto. Hay que recurrir a otros métodos en los que se puedan controlar mejor las variables.

Green nos recuerda que el contexto de una encuesta es distinto de los efectos que se producen en situaciones reales. En las encuestas sale poca elasticidad impuestos-gasto, es decir, disposición a pagar por más gasto social, por la forma de presentación de las opciones, detallada, clara y valorativamente neutral. Además se suele establecer el supuesto de que lo que se está dispuesto a pagar por un programa irá sólo a ese programa.

Otra cosa son las tematizaciones de la vida cotidiana, especialmente en campaña electoral cuando se habla sencillamente de subir o bajar los impuestos. Aquí a las personas no se les dan opciones concretas ni 'trade-offs' específicos. Además en las campañas se suele sacar a relucir todas las consecuencias negativas del gasto (derroche de la burocracia, abusos de los beneficiarios, etc.). En un framing tan abstracto, como apuntan Green y Haedenius, las personas se suelen pronunciar por recortes de impuestos (elasticidad precio-consumo).

En el terreno de la redistribución pública Taylor-Gooby (1987:14) da un ejemplo concreto de diferencias de legitimación producidas por distintos 'frames' en las preguntas. En un mismo cuestionario (1986, N= 1315) en tres momentos distintos se preguntó por la responsabilidad del estado en redistribuir la renta. La legitimación aumenta cuando se pregunta en términos de ricos-pobres (absolutamente), y disminuye cuando los entrevistados sospechan que la redistribución les afecta (redistribución de los que tienen a los que no tienen). En este segundo caso aumenta la deslegitimación y también el número de no sabe/no contesta.

Por lo ilustrativo del ejemplo de Gooby ofrezco los items concretos y el porcentaje de respuestas positivas (de legitimación de la redistribución):

ENUNCIADO CONCRETO DEL ITEM	% DE ACUERDO
"Es responsabilidad del gobierno reducir las diferencias de ingresos entre los ricos y los pobres"	77 %
"Es responsabilidad del gobierno reducir las diferencias de ingresos entre las personas con ingresos altos y las personas con ingresos bajos"	59 %
"El gobierno debe redistribuir de los que están mejor (better-off) a los que no están tan bien (less well-off)"	45 %

Otra cuestión metodológica tratada ha sido la de las dimensiones del Estado de Bienestar. En algunos estudios con metodología y técnicas de análisis factorial no confirmatorio, parece obtenerse una estructuración clara (véase Svallfors). El análisis confirmatorio da una visión más compleja.

La polémica Hasenfeld/Rafferty vs. Emerson/van Buren (véase resumen en el apartado descriptivo de las actitudes ante el EdB) se quedaría en anecdótica si no fuera por las importantes consecuencias metodológicas que se pueden derivar para el estudio de la ambivalencia ante el Estado de Bienestar. Lo que se ventilaba era la correcta medición de las actitudes ante el Estado de Bienestar. Dos mediciones distintas dan dos perfiles de legitimación y ambivalencia distintas, especialmente si se

considerara la relación entre la legitimación abstracta normativa y la demanda de gasto público concreto. Con metodologías potentes, como la LISREL, se pueden apreciar mejor estos problemas. Si unas variables forman parte del mismo factor pero se construyen como factor independiente puede aumentar la varianza no explicada, y el fenómeno puede interpretarse como ambivalencia.

De los trabajos existentes sobre el método de evaluación contingente se pueden extraer otras derivaciones metodológicas interesantes para el estudio de la ambivalencia ante el Estado de Bienestar. Serían fundamentalmente tres (Schwarz):

- antes de evaluar el grado de ambivalencia normativa, si es posible -esto es, si la encuesta lo mide- hay que tener en cuenta el grado de conocimiento del encuestado ("la representación mental del bien" (Schwarz), pues puede ser que dos encuestados estén expresando valores sobre objetos que apenas tengan nada que ver;
- la ambivalencia "más por menos", es decir, la disposición o no a pagar, no tiene que ver sólo con el resultado esperado de la política, sino también con la evaluación que el encuestado pueda hacer de la justicia del coste de la política (consideraciones de injusticia fiscal)
- los ensayos hechos con el método de evaluación contingente apuntan a que cuando se hace referencia a la cantidad de personas que co-pagarán con el encuestado, éste está dispuesto a pagar menos, con lo que se demuestra que los dilemas de la acción colectiva (free riding) pueden tener mucho peso en la ambivalencia - más, quizás, que la ambivalencia normativa.

Green/ Kahneman/ Kunreuther han indagado en los efectos del instrumento de medida en las encuestas sobre disposición a pagar por un bien público. A priori cuestionan el supuesto de que las preguntas de esas encuestas midan auténticamente los precios de los bienes públicos, cual es el supuesto del método de evaluación contingente. En realidad, según estos autores, medirían la contribución hipotética de una persona a lo que ésta puede considerar una buena causa. Por lo tanto son mediciones de actitudes -no de precios- y están sujetas a todas las distorsiones de las actitudes en su medición.

Estos autores en su diseño experimental consideran el efecto de tres factores:

- la inclusión u omisión de un recordatorio sobre el número de contribuyentes al pago del bien evaluado
- el orden de las preguntas, esto es, la consideración del orden en el que se puede evaluar distintos bienes
- la forma de pago que se ofrece: bien vía impuestos, bien vía contribuciones voluntarias.

Respecto a lo primero -el número de co-pagadores- nuestros autores coinciden con Schwarz en señalar la importancia de esta variable. En el estudio de Green et al. las personas a las que se les recordaba con una cláusula que otros también pagan con el el servicio están dispuestas a pagar menos.

Respecto a lo segundo, el orden de presentación de bienes alternativos también demostró tener un claro efecto sobre la

disposición a pagar, en el sentido de que ésta disminuye ante la consideración de otras posibilidades de gasto que pueden ser más importantes desde los valores del encuestado..

Finalmente, la forma de pago no parece tener ninguna influencia sobre la disposición a pagar.

Las conclusiones son inmediatas. Las personas se muestran menos dispuestas a pagar si saben que otros también lo harán: son sensibles por lo tanto al gasto agregado cuando se presenta como recordatorio explícito. Al mismo tiempo, sin embargo, no son sensibles a este parámetro cuando se presenta en función del tipo de pago: obligatorio o voluntario. Hay una clara inconsistencia, para la que Green et al. sugieren tres explicaciones posibles. La primera es sencillamente que las personas no comprendan la diferencia entre las dos formas de pago. Los experimentos realizados para contrastar esta hipótesis sin embargo la echaron por tierra. La segunda es la ya apuntada por Schwarz del efecto "free-rider". Sin embargo este efecto no es universal: desaparece cuando el bien a considerar pertenece a la esfera de los bienes meritorios y las políticas sociales.

Green et al. defienden la hipótesis de que la cláusula del copago activa el recordatorio de las normas sociales, trayendo a la memoria cuál es el comportamiento apropiado. Si bien el recordatorio reduce ligeramente la disposición a pagar, también aumenta la propensión a pagar de gente que sin el recordatorio se hubiese mostrado menos dispuesta a pagar. El efecto del recordatorio es más compatible con un modelo explicativo de comportamiento normativo (de psicología de las donaciones) que con un modelo de compra de un producto (de psicología del consumidor). Las medición de las ambivalencias en los bienes públicos deben tener en cuenta este marco, y no sólo el coste-beneficio subjetivo.

Por su parte, Roberts/ Hite/ Bradley han estudiado experimentalmente los "framing effects" resultantes de plantear cuestiones de progresividad fiscal en términos concretos y abstractos. Los resultados son una vez más significativos. Muchos de los sujetos mostraron su adhesión a la progresividad en términos abstractos, pero esta adhesión disminuía significativamente al dar respuesta a preguntas concretas. Cuando se hacían preguntas abstractas la proporción de gente partidaria de la progresividad era de 3 a 1, o, incluso, de 4 a 1. Cuando se hacían preguntas concretas, dando detalles como nombres de los contrinuyentes o su renta, las respuestas se invertían y la proporción de gente en contra de la progresividad era de 4 a 1.

La explicación de estos autores es que la inconsistencia se debe a la ignorancia: en realidad muchas de las personas no tienen una idea clara de lo que es el concepto abstracto de progresividad fiscal.

Desde el punto de vista metodológico lo interesante era constatar si este patrón inconsistente de respuestas variaba al cambiar el formato de las preguntas en varios sentidos.

El orden en que van las preguntas abstractas y concretas fue el primer factor investigado. Los resultados no permitieron aceptar la hipótesis. No hay un efecto de aprendizaje al anteponer las preguntas concretas a las abstractas. El tener que tomar decisiones concretas antes no influyó después sobre la valoración del principio abstracto.

Las definiciones y ejemplos explicativos de la progresividad que se sugirieron en algunas preguntas concretas sí que tuvieron un efecto moderador de la inconsistencias debidas al framing. De todas formas incluso en este experimento uno de cada dos sujetos fue inconsistente.

Finalmente Roberts/ Hite/ Bradley también experimentaron con el uso de diferentes escalas y puntos de referencia para medir las respuestas. Las personas del experimento eran menos proclives a la progresividad cuando la escala de respuesta estaba en dólares que cuando estaba en tipos impositivos. En el primer caso, la progresividad apenas variaba con los ingresos de la persona de la escala a la que se aplicaba el impuesto. Por otra pparte tampoco había una elasticidad renta-impuestos al preguntar cuál sería el impuesto justo comparando dos contribuyentes dee distinta renta.

AMBIVALENCIA, CONSENSO Y FATALISMO

"¿Acaso no depende todo de nuestra forma de interpretar el silencio que nos rodea?"
L. Durrell

"Acepto la injusticia como acepto que una piedra no sea redonda, o que un alcornoque no haya nacido pino o roble"
F. Pessoa

Introducción

He dedicado las páginas anteriores a discutir los argumentos y la evidencia empírica disponible hasta el momento sobre la ambivalencia y la inconsistencia. Ahora es necesario considerar la relación de estos fenómenos con la cuestión clásica del consenso y el orden social. Voy a concluir el marco teórico general con unas pinceladas sobre la relación que hay entre el disenso y la inconsistencia, que se suelen confundir: a veces se habla indistintamente de ambos fenómenos (piénsese en el concepto de "normas contestadas" de McClosky/ Zaller).

La pregunta de partida para la distinción debe ser: ¿qué hay que empezar por tener en cuenta al analizar la legitimación?

Lockwood subraya que en el estudio de las ideologías se deben tener en cuenta dos dimensiones:

- la consistencia/ inconsistencia, es decir, "la armonía entre sus elementos, que hace que las ideologías difieran notablemente en su cierre o explotabilidad"
- el consenso/ disenso, esto es, la implantación social de la ideología y la forma en que se logra. En este punto, "las ideologías difieren en el grado en el que sea el elemento moral o el existencial/material la base del consenso entre los varios estratos de la sociedad, y, especialmente, de los estratos más bajos"

Hay que contemplar, entonces, dos ejes de análisis, de cuyo entrecruzamiento obtenemos una clasificación de las principales perspectivas de análisis de la legitimación social de la (des)igualdad en función de su énfasis en el consenso o el disenso, la consistencia o la inconsistencia.

	consenso	disenso
consistencia	(1) FUNCIONALISMO	(2) MARXISMO
inconsistencia	(3) HIPOTESIS DE LA AMBIVALENCIA NORMATIVA	(4) HIPOTESIS DE LA CONCIENCIA ESCINDIDA

Ya hemos visto que el funcionalismo o el marxismo implícita o explícitamente reconocen cierto grado de inconsistencia, y por eso su clasificación en los cuadrantes (1) y (2) -negación de la inconsistencia- no es del todo correcta. Pero no cabe duda de que el grado de inconsistencia que estarían dispuestos a admitir el funcionalista o el marxista ortodoxos es mucho menor que el de los otros dos enfoques.

Pues bien, M. Mann y otros autores críticos de la tesis de la ideología dominante (Abercrombie et al.) han defendido una postura que oscila entre el cuadrante (3) y el (4). Alineándome con la postura de estos autores, mi idea es la siguiente. La ambivalencia facilita el consenso. Este se basa más en el fatalismo, o aceptación pragmática, que en la legitimación normativa, que, como hemos visto, está teñida de tensiones y dilemas.

Como primer paso, en primer lugar, hay que analizar con cierto detenimiento qué es el fatalismo y la aceptación pragmática.

Fatalismo

El fatalismo se ha teorizado en muchas formas, con intereses y niveles de abstracción distintos.

Recordemos antes de nada que el concepto tiene su origen en la teoría de Durkheim sobre el suicidio. En ella aparte de reconocer tres formas bastante extendidas -el suicidio egoísta, el altruísta, y el anómico- alude a una tercera forma, menos frecuente: el suicidio fatalista.

"Hay un tipo de suicidio opuesto al suicidio anómico, igual que el suicidio egoísta y el altruísta son opuestos. Es el suicidio que se deriva de un exceso de regulación, el suicidio de las personas con el futuro bloqueado sin remedio y con las pasiones violentamente constreñidas por una disciplina opresiva" (Durkheim, 276).

Pearce de la lectura de Durkheim deduce que el fatalismo es

una combinación de fuerza y mecanismos de ofuscación ideológica, de forma que

"crea una solidaridad forzada que esconde la anomia" (129).

Retomando el concepto de la teoría del suicidio de Durkheim, en la cual es más bien periférico, Lockwood entiende por fatalismo una forma imperfecta de solidaridad o legitimación del orden social, en virtud de la que se produce una sobrerregulación de éste -"excès de réglamentation" (en palabras de Durkheim). Esta sobrerregulación es imperfecta porque no se da una congruencia entre las normas y los recursos para la acción, que hace que se generen consecuencias negativas en distintos órdenes.

A partir de la lectura de Lockwood se puede establecer una tipología de imperfecciones en la legitimación:

		orden social	
		des-regulación	sobre-regulación
recursos de acción	no	ANOMIA	FATALISMO EXISTENCIAL O CONDICIONAL
	sí		FATALISMO NORMATIVO O IDEOLÓGICO

Lockwood distingue con Durkheim la anomia del fatalismo, diferenciando dentro de este último entre fatalismo normativo y fatalismo condicional. El fatalismo normativo supone la aceptación de un orden social aunque se conciban alternativas factibles mejores y se disponga de los medios para lograr alcanzarlo. El fatalismo condicional es la aceptación de un orden social no por que se considere mejor, si no porque no se tiene los medios para combatirlo ni se intuyen posibilidades de cambio.

Tratando la teoría de la regulación social de Durkheim, pero sin distinguir los tipos de Lockwood, Besnard dirá que

"el principio del fatalismo es antes la imposibilidad de aceptar una regla inaceptable que el exceso de la regla" (Besnard, 97).

Mouzelis ilustra la oposición normativo-condicional en el campo de la igualdad. En el fatalismo ideológico el argumento legitimador de la desigualdad es: "las desigualdades son inevitables y/o legítimas". El fatalismo condicional exhibe el siguiente: "no hay posibilidades realistas de acabar con la desigualdad".

"La principal ventaja del concepto de fatalismo es que no implica que la creencia en la inevitabilidad de las estructuras de desigualdad suponga que se crea en su legitimidad. Es ésta una cuestión de solución empírica" (Marshall et al., p. 166).

El distinción teórica entre fatalismo ideológico y fatalismo condicional se corresponde en la práctica con la existente entre

los conceptos de "aceptación normativa" y "aceptación pragmática", tal como ha sido desarrollado en la investigación empírica de la acquiescencia de la clase obrera, por ejemplo por Mann o Parkin.

"La adaptación a la inseguridad material y a las privaciones comporta una actitud de pesimismo fatalista" (Parkin, p. 133).

Marshall et al. acuñan en este marco la noción de "fatalismo informado", como sinónimo de aceptación pragmática del orden social. Es esta actitud la que está según ellos en la base de una conciencia de clase instrumental antes que colectiva. En la afiliación sindical se busca antes la mejora de la situación personal o de la empresa que la de la clase obrera en su conjunto.

"El colectivismo instrumental es una respuesta pragmática al orden y a los mecanismos distributivos existentes, que se consideran injustos pero son aceptados como hechos prácticamente inalterables. Esta perspectiva puede calificarse de realismo, resignación, cinismo o -como preferimos llamarla nosotros- "fatalismo informado". Sus orígenes se encuentran en la esfera de los valores antes que en la cognitiva. La gente es consciente de las alternativas, pero en general está resignada con el hecho de que poco o nada es lo que puede hacer para materializarlas. (...) Por lo tanto no hay un orden moral, sino que la cohesión se basa en la resignación y la rutina, antes que en el consenso o la aceptación" (Marshall et al., p. 143).

Abercrombie/Hill/Turner basarán en el concepto de aceptación pragmática su crítica al funcionalismo consensualista de las hipótesis de la ideología dominante, tanto del estructural-funcionalismo como del marxismo. Para estos autores el fatalismo condicional es la clave de bóveda de un conjunto de elementos no normativos que contribuyen al consenso, entre los que se contarían además (Abercrombie/Hill/Turner, 181-193):

- la pura y dura coerción económica
- la satisfacción material (consumismo)
- la coacción física
- la eficacia de los medios de transmisión ideológica

Aparte de estos elementos más cotidianos, habría otros obstáculos a la acción colectiva que inhibirían el desorden social, como los dilemas de la acción colectiva, las divisiones internas a las clases subordinadas, los valles de transición (esto es, la incertidumbre que va asociada a un cambio revolucionario), etc.

Por todo lo anterior, puede haber perfectamente orden social sin que haya consenso ideológico.

"Este tipo de aceptación pragmática no supone la posesión de ningún conjunto de creencias, actitudes o falsa conciencia. La aceptación pragmática es el resultado de la realidad coercitiva de la vida cotidiana y de las rutinas que la mantienen" (66).

En consecuencia

"los valores comunes o las ideologías dominantes no son condiciones necesarias para el orden social (...) No es que la ideología no pueda en ningún caso ser el cemento social, sino más bien que la evidencia histórica sigiere que es poco probable" (245)

Pasando al campo concreto de la legitimación de la desigualdad, Jost da un enfoque más psicológico al fatalismo, tratándolo como variante de la idea de "falsa conciencia". La falsa conciencia es aquel conjunto de actitudes que son contrarias a los intereses de una persona, y que por lo tanto contribuyen a mantenerle en su situación de desventaja. Un elemento importante de la falsa conciencia es el fatalismo. Este es un conjunto de actitudes en los que la "voz" (Hirschman) a favor de los propios intereses y en contra del orden es caracterizada como inútil, embarazosa y agotadora.

La sensación de que la acción colectiva es inútil lleva a la resignación con el orden existente. A esa resignación contribuyen las constricciones materiales, la creencia de que no hay alternativas factibles, y la indefensión adquirida.

La acción colectiva es embarazosa porque se cree que es sólo uno mismo quien está insatisfecho con el orden existente. Como se cree que los demás están satisfechos, no se expresa públicamente el desacuerdo. El argumento de Jost se apoya en las ideas de la espiral de silencio, de Noelle-Naumann, y de la ignorancia pluralista, de Miller/ McFarland.

Finalmente la acción colectiva es agotadora porque los costes que hay que soportar en el tránsito al orden social alternativo -el largo "valle de la transición"- son muy altos.

Wegener, en el marco del 'cultural analysis' via grid-group analysis (Wildavsky/Thompson), entiende el fatalismo como una ideología más en una tipología que incorpora también el igualitarismo, el adscriptivismo y el individualismo.

IDEOLOGIA	CUADRICULA-GRUPO (JERARQUIA - SOLIDARIDAD)	RESPONSABILIDAD
individualismo	jerarquía baja- solidaridad baja	individuo
igualitarismo	jerarquía baja- solidaridad alta	Estado
adscriptivismo	jerarquía alta- solidaridad alta	impersonal
fatalismo	jerarquía alta- solidaridad baja	sociedad, sistema

Lo característico del fatalismo es que las causas del éxito o el fracaso se atribuyen a elementos exógenos a las propias capacidades o esfuerzos.

Aparte de la atribución del éxito y el fracaso al destino y la suerte, que expresan sentimientos de "ineficacia" personal, Banfield señala que el fatalismo entraña la falta de confianza interpersonal. Se cree que la gente es intrínsecamente mala y poco fiable.

¿Cuáles son las consecuencias del fatalismo?

En el estudio etnográfico de Banfield el fatalismo social se traduce en el orden político en la indiferencia por la política. Si no se cree que las propias fuerzas puedan cambiar nada, la acción colectiva carece de fundamento. Una consecuencia añadida es la predilección por un gobierno fuerte. Dado que no se puede confiar en nadie, lo mejor es limitar al máximo la discrecionalidad.

Lane, en la línea de Banfield, bajo su noción de cabalismo también subsume una serie de rasgos psicológicos prácticamente idénticos a los del fatalismo: sentimientos de ineficacia personal y desconfianza.

Se podría contraargumentar que, en realidad, el fatalismo es teóricamente irrelevante, por concentrarse en sectores cada vez menos importantes de la población, y que la legitimación del orden social es generalmente normativa, y no fatalista. Varias ideas nos llevan a cuestionar este argumento.

Wildavsky subraya que el fatalismo es un elemento central en nuestra cultura. La desconfianza es el elemento central en el fatalismo: deconfianza tanto en otras personas como en las instituciones. Según Wildavsky ello explicaría el auge de los modelos de elección racional. Argumentos como el del dilema del prisionero o el del "free-rider" incorporan sublimada esa desconfianza antropológica del fatalismo.

Pero, además, desde el punto de vista micro, en las sociedades avanzadas el análisis del fatalismo político tiene un anclaje de mayor profundidad en la "ignorancia racional".

El concepto de ignorancia racional se desarrolla en el marco de la "economía constitucional" (véase Aranson y Weede). La lógica de los bienes públicos y la acción colectiva hacen que en las sociedades avanzadas para un ciudadano sea racional renunciar

al conocimiento.

"la información sobre los asuntos públicos supone para el ciudadano normal, por muy alto que sea su nivel educativo, un bien público. Cualquier beneficio de la información mejor que el ciudadano pueda adquirir normalmente será compartida con toda la sociedad (...) pero deberá cargar personalmente con el coste de la información que pueda haber obtenido. La ignorancia racional del ciudadano típico producida por la lógica de la acción colectiva significa que las ideologías y slogans simples jugarán un papel importante en la vida política" (Olson, 101).

La legitimación del orden social y político se nutre del fatalismo condicional y la ignorancia racional.

Fatalismo, consenso y ambivalencia

La postura que sostengo en este trabajo es que la ambivalencia, dados el fatalismo y la aceptación pragmática, coexiste con el consenso. El argumento no es, ni mucho menos, novedoso.

Ya en el último Parsons encontramos la hipótesis de que la ambivalencia, al dejar abierta la interpretación de las normas, inhibe el conflicto y coadyuba al mantenimiento del orden social:

"En la mayoría de los sistemas sociales ciertas posiciones importantes de los límites que separan la conformidad de la desviación aparecen confusos. Este hecho tiene una gran significación funcional. La ambigüedad de las normas o expectativas, y la legitimidad de una interpretación divergente, pueden permitir también la coexistencia de patrones de valor diversos, manteniendo refrenados el conflicto y la frustración" (Parsons/ Shils, 214).

Dentro del campo de la legitimación del orden económico, es M. Mann el autor que, precisamente en su crítica al funcionalismo, ha defendido más explícitamente la significación de la ambivalencia en la consecución del consenso.

Mann sugiere que es precisamente la inconsistencia la que posibilita el consenso, o si se quiere, el consenso es un subproducto de la inconsistencia. El consenso no es fruto de la comunión de unos valores inconsútiles. Si hay consenso es por la aceptación pragmática de unos valores que están en pugna con otros. El consenso inter-individual es posible por el disenso intra-individual.

Para entender esto, sugiere Mann, hay que desprenderse de la teoría sociológica -más específicamente, funcionalista- de que los valores por definición gobiernan la conducta:

"Si establecemos que las acciones no se deben al azar, y dado que los hombres cooperan entre sí, parece seguirse que hay algún grado de congruencia entre sus valores" (434-435)

Si ello es así hay que presuponer que todas las personas conocen, comprenden, respetan y aplican todos los valores de la cultura - del "contrato social". Y esto parece poco plausible:

"Cuando consideramos la totalidad de las sociedades complejas, no está claro que podamos considerar a todas las personas parte del contrato social. Las relaciones sociales ordinarias normalmente están confinadas a un segmento bastante estrecho de la sociedad, y sus relaciones con la sociedad como todo son normalmente indirectas, a través de grupos primarios y secundarios que se solapan entre sí."
(435)

Instalado en la vida cotidiana, la persona en realidad no necesita más que responder a su rol específico:

"Las conexiones normativas con la vasta mayoría de sus conciudadanos pueden ser extremadamente difusas, y su compromiso con los valores generales dominantes o desviados, irrelevante para el cumplimiento de sus roles. Mientras actúe conforme a los roles que se le han asignado, sus actitudes no suponen un problema para las autoridades políticas" (435).

Empíricamente, a partir de una revisión de varios estudios sobre la conciencia de clase del proletariado, Mann constató algo parecido a los descubierto por Parkin: que los miembros de la clase obrera sostienen los valores dominantes cuando hablan en términos genéricos y abstractos, y unos valores distintos de los dominantes cuando expresan actitudes respecto a situaciones concretas. Esto indica que la clase obrera es más inconsistente que la clase media.

Ello se debe a que las preocupaciones de las clases subordinadas antes que en los valores están puestas en el día a día de la supervivencia o la mejora de las condiciones materiales adversas. La clase obrera se identifica más con valores particularistas, como la familia o el barrio, que con los valores universalistas de la ideología dominante. O, como escriben Marshall et al.

"Los sistemas de valores de las clases subordinadas son ambíguos y volátiles" (Marshall et al., 197).

La consistencia ideológica es un atributo de las clases privilegiadas. Dado que son ellos los que toman las decisiones en concordancia con los valores dominantes y los que deben coordinarse con otros para ello, son ellos los que deben ser más consistentes:

"sólo los que comparten realmente el poder social necesitan desarrollar valores sociales consistentes" (Mann, 435)

En definitiva, si la clase obrera no cuestiona el orden social es por esa ambivalencia. Su aceptación del orden no es normativa, dado que es ambivalente o inconsistente, sino pragmática. Se aceptan por motivos prácticos unos roles determinados, sin que por ello haya adhesión normativa hacia el resto de los valores. Por lo tanto

"La cohesión social en la democracia liberal se basa en la falta de una adhesión consistente a los valores generales

y en la aceptación pragmática por parte de las clases subordinadas de su escudo papel en la sociedad" (Mann, 1973: 78).

Marshall et al. han criticado inicialmente la hipótesis de la "ambivalencia hegemónica" de Mann por considerar que incurre en una flagrante falacia ecológica. Esta se produce, primero, al agregar datos de grupos y períodos de tiempo distintos, y, segundo, al imputar correlaciones entre grupos a los individuos que los forman:

"La unidad de análisis de Mann es el grupo -tiene datos sobre atributos de grupo- pero aplica insistentemente sus correlaciones tanto a los grupos como a sus individuos componentes. En lugar de teorizar sobre grupos ambivalentes o consistentes, lo hace adicionalmente y erróneamente sobre individuos ambivalentes o consistentes" (Marshall et al, 110).

Sin embargo estos autores comparten las conclusiones sustantivas de Mann. De hecho han criticado las teorías de los problemas de legitimidad del capitalismo tardío tanto de autores liberales como críticos por el énfasis que ponen en el consenso normativo, en la necesidad de una 'Sittlichkeit' que se habría ido perdiendo. De hecho, por ejemplo, en el proletariado -en concreto, la aristocracia obrera- siempre habría habido valores individualistas y solidarios, al mismo tiempo. Pero el orden social puede basarse en la inconsistencia y la aceptación pragmática.

"Puede que la sociedad ya no tenga esa 'Sittlichkeit', pero no será por ello que el orden social estará -o no estará- asegurado" (Marshall et al, 1987: 69)

En una extensión de la idea de Mann, Abercrombie et al. sostendrán también que la consistencia normativa es innecesaria para el consenso. Como ya señalamos en el apartado anterior, el poder de las constricciones materiales, en definitiva, la aceptación pragmática, es suficiente para neutralizar los conflictos que potencialmente puede provocar la clase subordinada. Entre esos catalizadores del fatalismo estarían el consumismo, la coerción física, etc.

La crítica de la tesis de la ideología dominante lleva a Abercrombie et al. a defender que el elemento normativo sólo entra en la composición del orden social a través de la clase dominante:

"La función de la ideología es producir una clase dominante compacta, más que una clase obrera subordinada. La implicación es que la coherencia de la sociedad es una consecuencia no intencionada de la clase dominante, en un contexto en el que las clases restantes están constreñidas por su subordinación económica" (p.271).

Esa ideología cohesionadora de la clase dominante además será demasiado elaborada para ser directamente útil a la clase subordinada en su vida cotidiana. Una objeción más, pues, a la idea de una ideología dominante.

Abercrombie et al. van a sostener que precisamente bajo el capitalismo ha aumentado tanto el pluralismo y la inconsistencia

ideológica, y, en definitiva, se ha roto la ideología dominante, porque la clase dominante ya no la necesita. La separación de la propiedad y el control del capital alcanza tales niveles que

"una proporción bastante amplia de la clase dominante ya no es propietaria, de forma que la ideología tradicional de la propiedad ha podido atenuarse porque ya no es funcional para el funcionamiento del modo de producción ni para los intereses materiales de una fracción significativa del grupo dominante" (129).

En definitiva, la inconsistencia no es disfuncional.

Precisamente Mann sostiene que para explicar las diferentes formas que ha tomado la ideología de la ciudadanía social en distintos regímenes de Estado de Bienestar es necesario tener en cuenta el grado de cohesión de las respectivas élites dominantes. Se entiende que esa ideología sirve más a la cohesión de la clase dominante que a la incorporación de la dominada (argumento de T.H. Marshall). Para explicar la ciudadanía social

"hay que poner el énfasis en las estrategias y la cohesión de las clases dominantes antes que sobre las de la burguesía y las clases proletarias" (1987: 340).

El argumento que vengo sosteniendo con Mann y con Abercrombie et al., la idea de la ambivalencia con aceptación pragmática, difiere sustancialmente del defendido por una derivación del argumento de la split-consciousness, la de la "auto-evaluación" de della Fave o Stolte. Estos postulan una especie de ambivalencia inicial pero con aceptación normativa final.

	enfoque de la ambivalencia con aceptación pragmática	enfoque de la conciencia escindida con autoevaluación
ambivalencia	ambivalencia normativa e inconsistencia ideológica	normas claras, congruentes y bien definidas, pues en la práctica se imponen las normas dominantes
consenso	aceptación pragmática	aceptación normativa

En el modelo de la auto-evaluación de della Fave las personas legitiman las desigualdades porque se auto-evalúan desde la definición social que les proporciona el otro generalizado, la sociedad. Una persona que ocupa una buena posición desarrollará una autoevaluación favorable, y, así creará, que la posición que ocupa se debe a sus propios méritos. Una persona en una mala posición desarrolla una autoevaluación negativa, llevándole esto a atribuir su fracaso a su incapacidad o inferioridad. De esta forma, ambas personas vienen a legitimar la estructura de desigualdad existente. La legitimación se

realiza vía la autoevaluación desde ese standard social.

Della Fave, sin embargo, afirma que no hay una necesidad funcional de legitimación, y que hay una tensión entre legitimación y deslegitimación (Della Fave, 1987).

Las contranormas surgen por las contradicciones mismas del proceso de legitimación. Se puede argumentar a favor de la desigualdad tras autoevaluarse desde el otro generalizado, pero estar emocionalmente resentido. Esta emoción negativa se puede traducir en contranormas como el igualitarismo intramundano o el ascetismo extramundano (el ascetismo).

"Bajo determinadas circunstancias el resentimiento puede transformarse en contranormas, que se basarán en el principio de igualdad y no en el de equidad. El resultado es que las normas de legitimación y las contranormas existen en un estado de continua tensión" (1986: 480).

Por lo tanto hay contranormas y ambivalencia en las ideologías, pero, a renglón seguido della Fave añade que las prácticas concretas (la "interacción cara a cara") de la clase obrera neutralizan sus efectos en la realidad.

"Las prácticas de las clases subordinadas mismas pueden socavar los efectos antihegemónicos de las contranormas. Más específicamente, las actividades cotidianas de los miembros de las clases subordinadas están llenas de esfuerzos estratégicos orientados a sobrellevar las cargas de sus roles subordinados. Al ser esto así, tienden a reificar las categorías morales que definen sus roles subordinados y, por lo tanto, a legitimar estos" (1986: 481-2)

La búsqueda de la autoestima también coadyuba a esta neutralización de la ambivalencia en varias formas (1986: 487):

- las posiciones inferiores admiten implícitamente que las normas son moralmente superiores a las contranormas
- la auto-afirmación y orgullo en los roles inferiores contribuye a la reproducción y dominación de las normas existentes
- la auto-afirmación en el papel de dominado hace imposibles las acciones de los partidos políticos y sindicatos por mejorar la posición de los dominados

Por lo tanto, della Fave, sin rechazar la idea de que haya ambivalencia y deslegitimación, y, por lo tanto, conciencia escindida, pone más énfasis en la legitimación. Por eso defiende la idea de que hay 'legitimation' y no sólo 'consent', o aceptación pragmática. Así en algún momento, frente al argumento de la tensión normas-contranormas, podrá hablar de "normas de legitimación perfectamente congruentes (478 y 481).

La revisión del modelo de della Fave por Stolte lo único que hace es introducir nuevos eslabones entre la posición social y la autoevaluación, como los sentimientos de eficacia personal o de poder negociador de la auto-definición social. Pero Solte mantiene el supuesto de la autoevaluación, y, por lo tanto, de la aceptación normativa.

La contraposición entre los modelos de la aceptación pragmática y de la autoevaluación (aceptación normativa), y la

apuesta por el primero, no debe hacernos olvidar que, de todos modos, como señala Rootes, no se debe establecer un hiato demasiado insalvable entre la ideología y la coerción material. Según Rootes habría un nivel intermedio de cristalización ideológica, lo que este autor llama "para-ideologías", a caballo entre las normas más abstractas y el sentido común o práctico, de forma que la dualidad normativo-pragmático tiene que plantearse con más clarooscuros. Frente al enfoque de auto-evaluación, según Rootes la para-ideología es una mezcla de legitimación y de consentimiento (o coerción). Frente al enfoque de la aceptación pragmática, como recuerda Rootes, la coerción opera a través del miedo, y éste es ya una mediación ideológica.

Sea como fuere, bajo esa mezcla de coerción y de aceptación normativa, la inconsistencia está también presente en la para-ideología, tanto o más que en las ideologías o el sentido común (Rootes, 440). La ideología más abstracta es inconsistente porque en parte no es consciente para el sujeto. El sentido común es inconsistente porque es el reflejo inmediato de las experiencias contradictorias de la vida cotidiana. La para-ideología es inconsistente porque refleja la pluralidad ideológica de las sociedades contemporáneas. Pero además, la para-ideología es inconsistente porque, para ser eficaz, debe mediar entre las normas (la ideología, lo abstracto) y las prácticas (el sentido común, lo concreto).

Ambivalencia y fatalismo en las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar

Aparte de la secundaria revisada por el mismo Mann, hay alguna evidencia empírica que sostiene el argumento de la ambivalencia y el fatalismo.

En el terreno de las actitudes ante la igualdad y la justicia distributiva ya vimos que Form/Hanson concluían su estudio reseñado arriba señalando la presencia de ese binomio alto consenso-alta ambivalencia.

Mientras Mann y Marshall et al. localizan la ambivalencia fatalista en la clase obrera, Hoschhild da argumentos que la sitúan también en la clase alta. Recordemos que, según esta autora, los ricos son más dados al conflicto normativo que los pobres, que bastante tienen con la disonancia realidad-norma. La tensión normativa en la clase alta puede ser más o menos fuerte, pero

"siempre tiene el mismo efecto político. Es poco probable que las personas que se sienten divididas entre dos normas se decidan a promover ninguna de las dos; así, por defecto, acabarán apoyando el status quo" (249).

Ya en el campo de las actitudes ante el Estado de Bienestar, Taylor-Gooby, analizando datos de encuestas realizadas en Gran Bretaña, llegaba a la conclusión de que

"hay evidencia de fuertes ambivalencias, con base tanto en errores de apreciación sobre el sistema como en la experiencia individual. Por lo tanto, la contribución del sistema público de bienestar a la integración social parece

tener más un matiz negativo de "aceptación pragmática" que de auténtica "relación de don" à la Titmuss" (Taylor-Gooby: 1983a).

Si hay ambivalencia en las actitudes ante el Estado de Bienestar, la aceptación normativa es necesariamente débil y, entonces, la legitimación del Estado de Bienestar descansa sobre la aceptación pragmática o la ignorancia racional (fatalismo). La ambivalencia normativa redundaría en que, al mismo tiempo que se legitima pragmáticamente el Estado de Bienestar, también se pueda deslegitimar. El fatalismo hace que la desigualdad se considere inevitable y el Estado de Bienestar superfluo.

"Un fatalismo creciente puede llevar al declive del apoyo a las políticas sociales altruistas. No es que las personas no sean conscientes de las desigualdades. Sencillamente, las consideran inabordables. La economía y la estructura de clases estarían, como el tiempo, fuera del alcance de la voluntad humana" (Marshall et al., 1985: 273).

Corroborando esta hipótesis del nexo ambivalencia-fatalismo, varias investigaciones en distintos países han mostrado el componente fatalista en la legitimación del Estado de Bienestar.

En efecto, Klein concluye que también en Alemania el fatalismo en forma de ignorancia racional es la forma de legitimación -de tipo pragmático y no normativo- del Estado de Bienestar que exhiben los no beneficiados directamente por él. DE SWAAN también habla en este respecto del "consentimiento silencioso" de los ciudadanos ante el Estado de Bienestar.

Kaufmann también ha señalado el fundamento fatalista de la demanda de Estado de Bienestar. Ésta es más aguda entre las personas fatalistas. La ayuda del Estado debe compensar su falta de recursos de acción. Ahora bien, como hemos visto el fatalista también es desconfiado, y desconfía del Estado: por eso está siempre insatisfecho con lo que recibe. Esta combinación ambivalente de legitimación y desconfianza está en la base de las actitudes ante el Estado de Bienestar.

Alber ha señalado que el fatalismo puede ser un rasgo típico de los Estados de Bienestar corporatistas. Como se sabe, en éstos los derechos de ciudadanía van ligados a la pertenencia a una categoría socio-profesional determinada. Esta pertenencia dicta la elección del tipo de seguro. En este sentido, aunque es posible el cambio si se perciben más ventajas, la mayoría de los alemanes aceptan resignadamente sus condiciones de seguro y no buscan información sobre otras alternativas (ignorancia racional). Este fatalismo, por lo tanto, está inducido institucionalmente. Incluso, dirá Alber, dadas estas condiciones, es racional.

"En algunas situaciones es racional renunciar a la racionalidad. La organización de nuestro sistema sanitario no obliga a los asegurados a moverse por los parámetros de un auténtico mercado. En el Estado de Bienestar corporatista se considera que las decisiones las toman las categorías profesionales y no los individuos. (...) Por eso las personas ni se molestan en buscar información, y mantiene una actitud fatalista ante la sanidad pública" (170).

Sin embargo hay motivos para considerar que la componente fatalista también está presente en otros Estados de Bienestar en otras formas. Así, las normas perversas (Fernández-Dols) de legitimación informal de la burocracia, que analizamos en el apartado teórico del universalismo-particularismo pueden considerarse una ilustración del binomio ambivalencia-fatalismo. La existencia de endogrupos permite la aceptación pragmática de una norma que como la perversa no está legitimada. Es un mecanismo que se encontrará sobre todo en los Estados de Bienestar clientelistas del Sur de Europa (Ferrera).

EXCURSUS NORMATIVO: CONTRADICCIONES Y AMBIVALENCIA DEL DERECHO AL TRABAJO

Introducción

En las páginas anteriores he examinado el cuerpo de hipótesis y de evidencia empírica existente hasta la fecha sobre la ambivalencia en la igualdad y el Estado de Bienestar en general. Antes de abordar el análisis empírico de las actitudes en España, voy a ilustrar la ambivalencia en los principios del Estado de Bienestar con un tema normativo de especial relevancia en nuestro país: el derecho al trabajo.

Como es sabido nuestra Carta Magna en su artículo 35.1 y 2, así como en el 40.1, estipula el derecho al trabajo: "todos los españoles tienen el deber de trabajar y el derecho al trabajo, a la libre elección de profesión u oficio, a la promoción a través del trabajo..."; los poderes públicos "... de manera especial realizarán una política orientada al pleno empleo". Este derecho, sancionado en la actualidad por múltiples constituciones de países con muy diferentes regímenes políticos (vease CASCAJO CASTRO para una somera enumeración de sus diferentes redacciones legales), constituye en opinión de muchos ciudadanos y expertos una especie de muestra de "cinismo estatal", de una ceguera consciente y voluntaria del poder legislativo ante el fenómeno del paro de masas. En esta interpretación el derecho en cuestión tendría entonces un carácter meramente simbólico, fruto de un acto jurídico que sería ilógico o irracional al no observar la necesaria distancia entre el deseo, el logro del pleno empleo, y la realidad, el desempleo estructural recalcitrante.

Sin considerar de buenas a primeras falso este juicio, creo, sin embargo, que sociológicamente se debe profundizar más aún en la discusión de la lógica del principio constitucional en cuestión. Pues no es del todo correcto considerar de manera intuitiva un precepto constitucional en un sentido psicologista, como un "decisión del Estado", atribuyendo a éste implícitamente un carácter de actor individual, decisor según criterios imputables a la lógica de la elección individual.

Toda Constitución es una forma de compromiso entre la libertad del individuo y lo socialmente preferible. Como se sabe, por lo menos desde Mandeville, lo que es irracional individualmente puede ser racional colectivamente, y viceversa. Las partes sustantivas de una constitución, entre ellas las grandes declaraciones de principios, no se pueden desvincular o abstraer del carácter procedimental ínsito a la fórmula constitucional. Las constituciones son procedimientos de elección colectiva y, por lo tanto, están internamente lastradas en su mismo núcleo por los obstáculos a la racionalidad de las elecciones sociales, formulados canónicamente en el teorema de imposibilidad de Arrow y en la paradoja de Sen. (Vease CARACCILO para la discusión detallada de ambos y para una tentativa de su separación aplicada al caso de las constituciones como regla de elección).

En esta óptica, creo que se pueden entender mejor las sombras de la constitucionalización del derecho al trabajo si se enfocan a la luz de la discusión de los fundamentos de los

llamados "derechos sociales" como derechos fundamentales. En las páginas que siguen, sin entrar en detalles formales de la teoría de la elección social aplicada a las constituciones, propondré algunos argumentos en esta dirección.

Para el análisis parto del apriori del dualismo teórico que esbozo a grandes rasgos en la figura siguiente:

ciudadanía política	ciudadanía civil y social
derechos de la persona	derechos de propiedad
democracia	Estado de Bienestar
problemas de la elección social	problemas de cierre social
constitución formal	constitución sustantiva

La discusión del derecho al trabajo hay que plantearla en el marco de las tensiones entre la ciudadanía política y la democracia, por un lado, y la ciudadanía social y el Estado de Bienestar, por otro. Cada una de estas esferas institucionaliza dos esferas de derechos distintas: los derechos de la persona, por un lado, y los derechos de propiedad, por otra (Bowles/Gintis). Entiendo por un tanto los derechos sociales como contrapartida de los derechos de propiedad sobre el capital, y como cuasi-derechos de propiedad, en sí mismos (Horne).

Los problemas de la ciudadanía política vienen dados por los problemas de la elección social, que plantean paradojas en la agregación de preferencias; los problemas en la ciudadanía social, por las estrategias de cierre social, que crean consecuencias no queridas en la distribución igualitaria de los bienes del Estado de Bienestar (con las correspondientes inconsistencias en el status de la ciudadanía, apuntados por Lockwood).

La constitución formal reconoce los principios de la ciudadanía política. La constitución sustantiva institucionaliza los derechos sociales. La distinción es paralela a la de formalismo y patrimonialismo en la discusión del Estado de Bienestar de Weber (ver apartado universalismo-particularismo).

En el reconocimiento constitucional del derecho al trabajo, más que en otros derechos sociales, veremos que se agudizan las tensiones entre ambas esferas, tensiones comunes -como ya hemos visto- a todos los derechos sociales.

Pero, además, la fundamentación del derecho al trabajo en sí misma es ambigua porque en el bien empleo encontramos cuando menos tres dimensiones distintas:

- la auto-elección de la persona -aspecto civil de la ciudadanía.
- la participación de la persona en la vida social -aspecto político de la ciudadanía.
- la propiedad sobre el puesto de trabajo -aspecto social de la ciudadanía.

CIUDADANIA CIVIL	auto-elección de la persona	racionalidad reflexiva	individualiza ción y flexibilidad de las trayectorias ocupacionales
CIUDADANIA POLITICA	participación	racionalidad comunicativa	nuevas formas de organización del trabajo
CIUDADANIA SOCIAL	propiedad	racionalidad instrumental	derechos sobre el puesto de trabajo

Como ilustra la tabla la fundamentación ambivalente resulta de la activación de tres racionalidades distintas, que como veremos entran en tensión entre sí por la fricción de las tendencias materiales que las promueven, respectivamente: los derechos sobre el puesto de trabajo, la flexibilización de las trayectorias laborales, y las nuevas formas de organización del trabajo.

El trabajo como derecho

Pueden entenderse los derechos sociales, y su penetración y fijación positiva en los textos constitucionales, como el fruto de una evolución social tan ciega como ineluctable, al modo de los teóricos del desarrollo de la ciudadanía social como T.H. Marshall. En este modelo de implantación el derecho al trabajo, como resultado colectivo, no podría calificarse ni de racional ni de irracional, sino que más bien, en buena lógica explicativa, en tanto que consecuencia no querida o efecto lateral de otras distintas acciones normativas o decisiones institucionales, habría de tacharlo de resultado colectivo "arracional" (Véase VAN PARIJS, para la dilucidación de este tipo de proceso evolutivo) 9.

Otro posible acercamiento al derecho al trabajo como derecho social es aquel que lo contempla como resultado colectivo racional desde la lógica de los derechos fundamentales considerados como efecto intencional. Esta sería en último término la doctrina implícitamente defendida en el ámbito hispano por todos los filósofos del derecho que persiguen la fundamentación del constitucionalismo social en la idea del Estado de Derecho y de los derechos fundamentales de segunda generación. (Véase Prieto; Ara Pinilla; Cascajo Castro). Los derechos sociales en tanto en cuanto son derechos subjetivos, al igual que los clásicos derechos liberales, serían derechos fundamentales en función de su intencionalidad normativa, independientemente de su posibilidad real de concretización económica e institucional. En palabras de Ara Pinilla:

"No puede considerarse correcta la actitud teórica de quienes postulan el condicionamiento del valor jurídico de la declaración de los derechos sociales a la existencia de medios materiales suficientes para hacerlos realmente efectivos, porque, como ha iniciado Luis Prieto (p. 314). Lo importante de la articulación de los derechos sociales no radica en el número de exigencias atendidas o en el grado de su efectiva realización, que dependerá de los recursos, sino más bien en el reconocimiento de que satisfacer una cierta necesidad es bien habría que reconocer, por el contrario, que las dificultades económicas o estructurales que pueda plantear la realización efectiva de los derechos sociales no hacen más que acentuar la necesidad de activar los mecanismos jurídicos necesarios para garantizar, en la medida de lo posible, su efectividad (...)" (Ara Pinilla, p. 108).

Frente a esta postura voluntarista y atiestructural, que funda la racionalidad únicamente en la intencionalidad, también se da una tercera actitud que pretende entender plausivamente la estipulación positiva de derecho al trabajo en la constitución como un resultado colectivo irracional de un procedimiento de elección irracional de derechos desde el principio de Justicia y del de eficacia. A esto es a lo que, al fin y al cabo, apuntan las tesis de, entre otros, G. Peces-Barba y G. Robles, que defienden la necesidad de "desfundamentación del derecho al trabajo". En una sociedad de desempleo masivo, estructuralmente imposibilitada para el pleno empleo, como al actual, que además reconoce la economía de mercado y valora postmaterialistamente la actividad laboral, el derecho al trabajo no puede cumplir los requisitos que compondrían el concepto de derecho fundamental: ser una pretensión moral justificada susceptible de ser elevada a ley general; técnicamente incorporable a una norma que se pueda atribuir como derecho subjetivo, libertad, potestad o inmunidad a unos titulares concretos; condicionada en su existencia por factores extrajurídicos de carácter social, económico o cultural que favorezcan su efectividad. Según G. Robles (p. 318):

"En cuanto a los principio de acción política, tales como los llamados derechos a la vivienda o derecho al trabajo (...), no pueden ser reconducidos a la categoría de derechos subjetivos y, por tanto, tampoco a la de derechos fundamentales. Nadie, hoy por hoy, puede presentar recurso de amparo porque está en situación de paro laboral (no hay amparo contra el paro), ni porque su vivienda es manifiestamente pequeña para su familia. Tanto el llamado derecho al trabajo como el llamado derecho a la vivienda son derechos humanos (en el sentido ideológico), pero no derechos fundamentales (en el sentido dogmático jurídico)".

Que no sean derechos fundamentales y sin embargo sean elevados a un rango semejante en algunos textos constitucionales puede interpretarse, en esta perspectiva, como una paradoja. Esta se originaría por una elección social irracional de un óptimo social imposible, validando empíricamente el teorema de

imposibilidad de Arrow, según el cual la elección social racional de un óptimo no es factible.

El trabajo como propiedad

De la tercera de las perspectivas mencionadas, la que sostendría la exigencia de desfundamentalización del derecho al trabajo dada lo que sería en último término la irracionalidad de su elección colectiva, un corolario que se desprende es la equiparación, en cuanto a su irracionalidad colectiva, de este derecho con el derecho de propiedad. Así, según G. Peces-Barba (p. 11):

"Por una ironía de la historia, el derecho al trabajo se ve así emparentado con su contradictorio, el derecho de propiedad. Nacidos ambos en filosofías políticas dispares, la libertad y la socialista, se encuentran unidos porque a ambos afecta la escasez y consiguientemente ambos participan de un imposible contenido igualitario que produce a su vez la imposibilidad de ser elevados a una ley general, de ser generalizables. No pueden ser derechos fundamentales".

¿Hasta qué punto es válida esta estrategia de comparación?. ¿Es válido tomar el derecho de propiedad como fulcro sobre el que defender la irracionalidad colectiva del derecho al trabajo?. ¿En qué medida "la desfundamentalización por su imposible contenido igualitario" del derecho de propiedad alcanza al derecho al trabajo?.

En principio la analogía entre los derechos de ciudadanía social (entre ellos el derecho al trabajo) y el derecho de propiedad es legítima, siempre y cuando se recuerde, como hace de Swaan, la diferencia fundamental entre ambos: la propiedad es alienable; los derechos sociales, no. Este autor la ilustra con el ejemplo de las prestaciones de la seguridad social:

"Las acciones se compran y se venden, los ahorros se invierten o se retiran, pero el derecho a los pagos de la seguridad social no está en venta, ya que es un derecho inalienable ... y un deber ineludible. Las contribuciones de los trabajadores son obligatorias y se deducen directamente del salario. Se trata de ahorros forzosos destinados a garantizar el mantenimiento de los ingresos en caso de necesidad. Y tan sólo en este aspecto representan un equivalente funcional de la propiedad privada" (de Swaan, 195).

Pero creo que sólo se puede afirmar consistentemente la equivalencia de ambos derechos en cuanto a irracionalidad colectiva de su constitucionalización si implícitamente:

- a) se considera el trabajo -mejor, el empleo, es decir, el puesto de trabajo protegido- como una propiedad, con la distribución desigual que comporta; y
- b) se considera que, igual que el Estado y la sociedad depende estructuralmente del capital, en la misma medida también depende estructuralmente del empleo.

Veamos punto por punto si esto puede considerarse válido.

a) *El bien empleo como propiedad.*

Desde el punto de vista de los que sostienen la necesidad de desfundamentación del derecho al trabajo, un dato fundamental son las condiciones actuales de paro estructural y de imposibilidad del pleno empleo:

"La discriminación del trabajo que conduce a la escasez, y a la general aceptación de la imposibilidad del pleno empleo, no permite sostener que se trate de una pretensión moral generalizable, ni desde luego de seguro contenido igualitario. Seguir sosteniendo que el trabajo es una exigencia para la autonomía moral del hombre sería condenar a una parte importante de la humanidad a la imposibilidad de su realización integral, de su independencia moral. E incluso en ese sentido, ante la escasez, y si eso parece aceptable, ante el imposible contenido igualitario del trabajo, puede llegar a ser inmoral una defensa del trabajo que uno tiene, prescindiendo del contexto de paro que le rodea. En todo caso, la escasez del trabajo, condiciona, si no imposibilita, el mantenimiento de la afirmación de la pretensión moral al trabajo". (G. Peces-Barba, p. 10).

El derecho al trabajo se distinguiría de otros derechos sociales considerados como derechos de propiedad en un aspecto fundamental. La idea es que el derecho al trabajo en un Estado Social de Derecho es causa de desigualdad entre sus ciudadanos en tanto en cuanto indirectamente asegura el empleo de unos a costa del desempleo involuntario de otros (juego de suma cero).

La evidencia aportada por la nueva teoría económica del mercado de trabajo parece apuntar a conclusiones análogas. En contraste con la teoría clásica, que considera el paro como un mero fallo conyuntural del mercado subsanable con una solución endógena de equilibrio del mecanismo de asignación de los puestos de trabajo, se han venido reiterando los esfuerzos de los economistas teóricos por desarrollar modelos metodológicamente más refinados y epistemológicamente más realistas que contemplan la posibilidad del desempleo involuntario de equilibrio. Tanto en el enfoque de los 'insiders-outsiders', como en el del salario de eficiencia ('efficiency wages'), sea en la versión neo-maussiana o en la neo-hobbessiana (véase Akerloff y Bowles), el derecho al trabajo institucionalizado de varias formas -sobre todo a través del subsidio de desempleo y la liquidación de despido, así como del derecho a la huelga -en el capitalismo del Estado de Bienestar sería fuente intrínseca de una desigualdad material y de oportunidades vitales derivadas de la distribución desigual del empleo.

Todo lo anterior cuando menos da pie a hablar de la "aporía en el interior del propio derecho al trabajo" (si extendemos al derecho al trabajo, parafraseándola, la idea de J. L. Cascajo, p. 30, de la "aporía en el interior de los propios derechos sociales"). Pues lo que se podría concluir a partir de estas teorías del mercado de trabajo y del desempleo es que en el Estado Social de Derecho los empleados se convertirían en "titulares" de una propiedad, el empleo, que en virtud del derecho al trabajo se hace inalienable y tan inasequible como la propiedad del capital, sancionada por el derecho de propiedad.

b) *La dependencia estructural del empleo.*

Con lo visto en el apartado a) se entra de lleno desde el "constitucionalismo social" en los análisis del "constitucionalismo económico". El derecho al trabajo suscita, entre otros, el problema de la delimitación del "modelo económico de la constitución" en la dialéctica entre el funcionamiento autónomo de la economía de mercado -sancionado en el derecho de propiedad- y la garantía estatal, exógena al mercado, de los derechos sociales (véase, entre otros, A. Krölls).

Si, según se hipotetizaba en el punto anterior, se puede suponer que en el Estado Social el empleo constituye una cuasi-propiedad y, por tanto, comparte con el derecho de propiedad características relevantes para la función constitucional de bienestar social, para poder verificar la racionalidad o irracionalidad colectiva de su constitucionalización hay que añadir al empleo una segunda marca diacrítica de la propiedad implícita en el argumento de la desfundamentalización: la sociedad debe depender entonces estructuralmente del empleo, del trabajo, en la misma medida en que depende de la propiedad, del capital. ¿Pero en qué consistiría esta dependencia estructural?.

La dependencia de la sociedad respecto al capital, según Przeworski/ Wallerstein, estaría centrada en los niveles de empleo, inflación y renta personal de los ciudadanos. Desde el momento en que para el control eficiente de estas magnitudes económicas el gobierno depende de las decisiones de inversión de los propietarios de capital en la asignación de los recursos productivos, para los gobiernos lo más racional es abstenerse de acciones que lleven a los propietarios de capital a tomar decisiones perjudiciales para el funcionamiento de la economía nacional. Los políticos en el poder, como maximizadores electorales, dependen del capital porque el bienestar de sus votantes también depende de él. Este es el sentido en el que la sociedad como un todo políticamente interrelacionado depende del capital y de la propiedad privada de los medios de producción:

"En este el sentido en el que el capitalismo es una sociedad de clases; no en el sentido de que hay siempre una división preestablecida de dos clases, sino en el sentido de que la estructura de propiedad característica del capitalismo hace que las condiciones materiales de todos y cada uno dependan de las decisiones privadas de los propietarios". (Przeworski/ Wallerstein, p. 244).

Para Przeworski/ Wallerstein la dependencia del Estado del capital es distinta de la del trabajo. La dependencia del trabajo es política:

"El suministro de mano de obra de los varones adultos es sumamente inelástico, sobre todo porque pocos agentes individuales pueden elegir la cantidad de horas que trabajan en forma continua. De hecho, el trabajo retira sus servicios colectivamente, mediante las huelgas. Incluso cuando la amenaza de huelgas restringe la elección de las políticas gubernamentales, la dependencia del trabajo no es estructural, sino política" (Przeworski, 1995: 55).

Por contra la dependencia del capital es estructural:

"El poder restrictivo del capital se origina en el hecho de que no se requiere de ninguna organización y acción colectiva para que esta restricción actúe; basta con que cada empresa siga su propio interés de forma independiente. Así, mientras el Estado puede depender políticamente del trabajo o de una innumerable cantidad de otros grupos organizados, estructuralmente sólo es dependiente del capital" (Przeworski, 1995: 55).

Esta dependencia, en cuanto da carta de naturaleza a la desigualdad, es la que convierte en "no fundamental" el derecho de propiedad y hace de su constitucionalización una decisión institucional que puede considerarse colectivamente irracional.

En el caso de la irracionalidad colectiva de la constitucionalización del derecho al trabajo, creo sin embargo que también hay un sentido en el que se puede decir que hay una dependencia estructural -y no sólo política- del trabajo. Tiene ambos componentes, igual que -como admite Przeworski- la dependencia del capital:

"Hasta cierto punto, las restricciones que limitan la elección de instrumentos políticos son políticas y no económicas. El grado de dependencia estructural no es algo dado, sino producto de conflictos políticos que colocan al Estado en situación de dependencia con respecto a actores privados. En consecuencia, necesitamos investigar la relación entre la dependencia estructural y la política" (Przeworski, 1995: 58).

La dependencia estructural de la sociedad respecto al trabajo se centraría, sobre todo, en torno a la autoestima de los ciudadanos de una Estado Social de Derecho como "trabajadores" (12). Si se está de acuerdo con J. Rawls en que la autoestima es el bien primario más importante -sin el que ningún otro bien, dados unos mínimos de subsistencia, tiene demasiado valor- y en que el trabajo es la fuente básica de autoestima, la dependencia estructural de la sociedad respecto al trabajo genera la irracionalidad colectiva de la constitucionalización del derecho al trabajo por la propia naturaleza del resultado subjetivo del trabajo, por la naturaleza intrínseca de la autoestima, que es siempre un "estado que es esencialmente un subproducto". Elster (p. 74 ss.) ha basado en este sentido su crítica a la institucionalización bienestarista del derecho universal al trabajo, dado su carácter contradictorio y contraproducente. La garantía del trabajo para todos mediante programas de empleo público estipula un derecho que se autonega paradójicamente¹¹. Dado que el objetivo de tal derecho sería el fomento de la autorealización y la autoestima, y aceptando con Elster que la autoestima en el trabajo depende de la producción eficiente de bienes socialmente útiles por parte del trabajador, un trabajo que sea producción ineficiente (en el sentido de que el mercado para ese trabajo es artificialmente construido por el Estado y no hay un consumidor que lo demande realmente) no contribuirá en absoluto a promover la deseada autoestima del trabajador. En la argumentación literal de Elster:

"Crear el derecho a tener una esposa con el objetivo de promover el amor sería autodestructivo, ya que el amor según se entiende normalmente se debe dar voluntariamente. Igualmente sería autodestructivo

crear un derecho al trabajo con el objetivo de promover la autoestima, porque la autoestima depende esencialmente de la estima de las otras personas surgida espontáneamente. Un trabajo que no tuviese más propósito que el de asegurar la autoestima fracasaría precisamente en ese aspecto; para generar autoestima el trabajo ante todo debe tener como resultado la producción de un bien o servicio que sea valorado por los consumidores o contribuyentes. La autoestima, como la felicidad, la dignidad, o la inocencia, pertenece a una clase de estados que son esencialmente subproductos. De lo que se sigue que si el objetivo del trabajo es la promoción de la autoestima, un derecho al trabajo que fuese realizado visiblemente mediante subsidios sería autonegador". (Elster, p. 74).

En una economía de mercado competitiva y eficiente, como la que canoniza el modelo económico de la constitución, aunque la mayoría de los ciudadanos sufra el desempleo crónico o de larga duración, la institucionalización pública del derecho al trabajo paradójicamente será tanto más irracional colectivamente cuanto mayor sea la viabilidad de su ejecución estatal, ya que su éxito supondría una merma de autoestima igual o mayor que la que de hecho pueda suponer el desempleo (15).

Aunque se puede criticar, entre otros, el presupuesto de que la productividad social eficiente, núcleo del argumento de Elster, es la única o más importante fuente de autoestima en el trabajo y reemplazar esta fuente por otras -así lo hace R. J. Arneson (p. 1140 y ss.)-, la autoestima sigue manteniendo la fuerza de centramiento estructural de la sociedad en torno al trabajo y poniento, con ello, obstáculos a la implementación del derecho al trabajo como objetivo de una decisión institucional racional a partir de una elección individual racional, la voluntad de trabajar para maximizar la autoestima.

El trabajo como autoelección

La función de bienestar social respecto al derecho al trabajo, entonces, según se desprende de los anteriores argumentos estructurales de la propiedad y de la dependencia, se ve internamente afectada por los teoremas de imposibilidad de la racionalidad colectiva en virtud de la propia naturaleza del trabajo. Esta realidad normativa, de los derechos en la elección social, por otra parte, creemos que está en correspondencia con la realidad positiva, con la irracionalidad, o mejor, los límites de la racionalidad, de los actores colectivos en el campo del reparto del trabajo como medida de lucha contra el paro. Como ha subrayado H. Wiesensthal en su estudio empírico de las estrategias políticas ante la reducción de la jornada de trabajo, al analizar este campo de decisiones colectivas desde la perspectiva estructural de clases sociales complementada con la del individualismo metodológico de la "rational choice", lo que sale a la luz son las dificultades cognitivo-estratégicas de los actores, los sindicatos en este caso, a la hora de percibir y construir sus intereses de clase en la situación de interacción

estratégica en la que se encuentran instalados. La consecuencia de estos déficits es la caída en la trampa de la "inacción racional" al perseguirse objetivos conflictivos entre sí. Y así, por ejemplo, en el caso de los sindicatos el despliegue de campañas tendentes a reforzar la solidaridad de clases puede desembocar en su contrario si se dan consecuencias no intencionadas que acentúan la división de clase entre los parados y los empleados.

Pero, además, el correlato entre lo normativo -los teoremas de imposibilidad de la elección social- y lo positivo -los límites de la elección racional de los actores colectivos- puede apurarse más aún si se considera que los límites estratégicos-cognitivos señalados por Wiesensthal en el lado empírico de la formación y ejecución de las políticas de empleo se ven reflejados en el lado axiológico con el déficit informativo que se puede atribuir a la función de bienestar social del derecho al trabajo en el Estado Social.

La irracionalidad colectiva del derecho al trabajo constitucionalizado no tiene sólo que ver con los límites estructurales internos del trabajo, el objeto del derecho, sino también con los límites internos a la propia función constitucional de bienestar social, con la información que sobre el sujeto del derecho es admitida como imput por la función de bienestar social que es la constitución social-económica. Lo que queremos decir es que ya no se trata sólo de que, como establece G. Peces-Barba (p. 10):

"La escasez de trabajo tiene incidencia en la cultura jurídica y política contemporánea al diluir el concepto mismo de clase trabajadora, al potenciar el ideal de ocio, y al contribuir a una forma del trabajo humano no necesariamente vinculado a su remuneración, el trabajo social. La cultura de nuestro tiempo (...) no favorece tampoco la eficacia social de una pretensión moral al trabajo recogida en el derecho positivo como derecho subjetivo fundamental".

No es sólo que la constitucionalización del derecho al trabajo sea colectivamente irracional por introducir en su función de bienestar social una preferencias "ergonocéntricas" -centradas y estructuradas en torno al trabajo- opuestas a las que de un supuestamente ocioso individuo postindustrial, sino que ante todo los límites del derecho al trabajo vienen dados por el hecho de que en su constitucionalización se presupone una función clásica de bienestar, en la que las preferencias individuales se consideran dadas, de tal manera que cuando surge un conflicto interpersonal -como el que refleja la paradoja de Sen- se presupone que es la regla de elección colectiva, y no los propios individuos, lo que determina la solución más adecuada. Son ello no se considera en la teoría clásica de la elección social que las personas no sólo son capaces de preferir, sino también de elegir racionalmente sus preferencias. Siguiendo a H. Frankfurt y al propio Sen (pp. 291-326), se puede decir que las personas se caracterizan por su capacidad para desarrollar "metapreferencias" o "preferencias de segundo orden", esto es, preferencias por sus distintas preferencias. Esta corrección epistemológica del modelo ortodoxo de la elección social permite abordar el derecho al trabajo teniendo en cuenta los desarrollos de la tesis de la "individualización reflexiva del trabajo"

(véase Beck y Vollmer), según los cuales la llamada muerte de la ética protestante del trabajo, la desgravitación social subjetiva de la esfera laboral, en realidad sólo vendría a ser un síntoma más del proceso de individualización social, en el que se rasga el velo de ignorancia sobre las propias preferencias de los individuos al verse liberados estos de las clásicas solidaridades -familia, clase, etc.- y enfrentados a la elaboración autónoma de su trayectoria de oportunidades laborales y vitales.

La contrastación empírica de la tesis de la individualización reflexiva de Beck arroja resultados contradictorios.

En el lado estructural, Mayer / Blossfeld, basándose en estudios longitudinales de trayectorias de vida en los que se comparan los mecanismos de movilidad profesional de varias cohortes, afirman que la tesis carece de base empírica suficiente: la estructuración de la desigualdades no ha variado, no se ha individualizado.

Berger / Sopp, sin embargo, con una metodología análoga sí encuentran efectos de individualización derivados sobre todo de la flexibilización, la desregulación y crisis del mercado de trabajo. Myles llega a hablar incluso de la emergencia de un "ciclo de vida postfordista", caracterizado por la flexibilidad, el desorden y la fragmentación, que afectaría a la mayoría de las personas.

Redundando en este diagnóstico de la individualización, pero en el lado de las actitudes, Baethge atestigua el auge de la "individualización normativa" del trabajo, cifrada en la identificación con el rol de trabajador, sólo que no en la forma clásica de la ética protestante (para la salvación) sino en una forma reflexiva, en lo que se persigue es la autorrealización como individuo. La interpretación que ofrece Baethge es conceptualmente deudora de la teoría habermasiana de la colonización del mundo de vida, aunque apunta en sentido contrario. La resubjetivación del trabajo es una contraofensiva del mundo de la vida sobre el sistema económico-administrativo:

"Cuando los ámbitos que eran tradicionalmente los centrales para el mundo de la vida (la religión, la familia) están también amenazados de pérdida de sentido, no es tan insensata la reacción de volver a atribuir sentido al trabajo (...). El mundo de vida totalmente colonizado parece que quisiera vengarse, e inyecta en el núcleo mismo del sistema de la racionalidad instrumental las necesidades expresivas (comunicativas) insatisfechas en el individuo, obligando al sistema a revisar sus principios de gestión y a modificar su organización". (Baethge, pp. 272-273).

Ahondando en el terreno de los valores, la racionalidad reflexiva que imprime la individualización como forma de socialización y estratificación alcanza sus cotas más altas con la afloración en el espectro de las actitudes de "meta-valores" o "meta-orientaciones" sustitutivos de los valores y orientaciones, ya no orientaciones simples. El bricolage de riesgos será el principal meta-valor librado por la radicalidad del proceso de individualización. El éxito de determinados nuevos valores, como los medioambientalistas, es explicado por Lau atendiendo a las afinidades electivas no de su mensaje concreto,

sino de la forma o código de su mensaje, con la categoría aglutinante de "riesgo".

En esta tesitura, las condiciones actuales de articulación del mercado de trabajo y del Estado de Bienestar, entre las que primarían la inestabilidad, la inestabilidad y la fragmentación consecuente de las trayectorias y oportunidades de vida (es decir, factores catalizadores de inseguridad ontológica), consagrarían la capacidad reflexiva de auto-elección de un "individuo flexible" (17) como activo capitalizable:

"Si las condiciones externas estables son erosionadas, la gente tiene que conjugar la estabilidad y la flexibilidad internas al mismo tiempo. Cuanto mayor es la flexibilidad externa, mayor es la demanda de estabilidad personal, pero, simultáneamente, mayor es también la capacidad de actuar flexiblemente. Es la persona misma la que se convierte en instancia de estabilización e integración de múltiples demandas". (Jurczyk: 9).

Entre la serie de factores institucionales y tendencias estructurales contrifugadoras del trabajo dentro del conjunto de estructuras de plausibilidad, el paso de una forma convencional (heterónoma) de "llevar la vida" a una práctica vital reflexiva, autónoma y postconvencional (Giegel) viene a subrayar que el "descentramiento funcional" del trabajo, de verse contrarrestado, sólo lo podrá ser individualmente, de forma "electiva" (Cohen et al.).

Es en este sentido en el que A. Levine fundamenta el derecho a la pereza. El Estado tiene que ser valorativamente neutral respecto a las preferencias del individuo, no privilegiando la preferencia por el trabajo sobre la preferencia sobre el ocio. Así se justifica normativamente el derecho a la protección pública de las personas que optan por no trabajar.

"Es justo considerar el ocio como un componente intrínseco e insustituible de una concepción del bien. Como el empleo en la economía monetarizada, la ociosidad también forma parte de la autocomprensión del individuo, de sus relaciones con las demás personas, y, de hecho, de su misma identidad. La ociosidad no es una mercancía más que se pueda comprar a cambio de trabajo. Verla así es negar que es algo especial" (A. Levine, 263).

El déficit informativo sobre las meta-preferencias de los individuos respecto a la opción trabajo/ ocio constituye entonces un factor fundamental en la irracionalidad colectiva del derecho al trabajo. Además lo anterior redundaría, como efecto no querido, en la neutralización y limitación de la racionalidad individual, en tanto en cuanto el diseño institucional sancionado en una función de bienestar social de este tipo, hipostatizante de las preferencias, dificulta, cuando no inhibe, la reflexividad del individuo sobre sus preferencias, es decir, la actualización de la capacidad de elaborar preferencias reflexivas en un contexto de creciente individualización. Pues en este lado normativo de la elección social se reproduce lo que se da en el lado positivo de la elección racional y los juegos de estrategia:

"La capacidad moral de los individuos no depende sólo de las estructuras de la identidad del yo (...), sino, más aún, de la naturaleza de los "juegos" en los que

la identidad del yo está determinada por las formas predominantes de la acción colectiva". (Offe, p: 766).

El trabajo como comunicación

He examinado en los dos apartados anteriores dos inputs de la función de bienestar de la elección constitucional del derecho al trabajo, de racionalidad instrumental y reflexiva respectivamente, que arrojan un saldo ambivalente sobre la racionalidad colectiva de la función. El mapa sociocognitivo de preferencias que estoy trazando quedaría incompleto si no tomase en consideración un último input, de racionalidad comunicativa del trabajo, a introducir en el balance anterior.

Ya se habrá advertido que el uso de la etiqueta de "racionalidad comunicativa" es deudor en la terminología crítica habermasiana. Aunque tampoco habrá pasado desapercibido el uso anti-habermasiano de la misma al emplearla en el sintagma "racionalidad comunicativa del trabajo", cuando, como es bien sabido, para el autor de la *Teoría de la acción comunicativa* la actividad laboral es una esfera de práctica social subyugada por la racionalidad estratégica o instrumental del Sistema, e inmunizada, por lo tanto, contra la racionalidad comunicativa que impregna el mundo de la vida hasta la médula. No es lugar este para la exégesis analítica de este autor. Sólo apuntar que la crítica del dualismo de Habermas debe iluminar aquellos trasuntos no residuales de lógica comunicativa en la esfera laboral "formal", sin necesidad de recurrir al trabajo o la economía informales. En esto hay que dar la razón a Berger (1986:274):

"La Teoría Crítica analiza las interferencias entre el mundo de la vida y el sistema sólo en una dirección y no presta atención a la expansión igualmente importante de principios del mundo de la vida por los subsistemas de la racionalidad respecto a fines (...) en forma de presiones de la racionalidad comunicativa sobre los sistemas organizados formalmente".

Así se podrían entender argumentos como los de Therborn, fundados en que la esfera laboral sigue siendo un ámbito, todavía imprescindible para muchas personas, de emancipación de las ataduras de status adscrito (el género, por ejemplo) y de participación y logro de reconocimiento en la vida pública como ciudadano y cliente directo (y no dependiente de otro) del Estado de Bienestar. Para Therborn, moviéndose en el terreno de lo positivo, la llamada crisis de la sociedad del trabajo sería por ello ficticia: las tasas de actividad empíricamente siguen en aumento (Therborn, 1989 : 107 y ss.). Por ello mismo, ya en el ámbito normativo, la apología de las políticas de pleno empleo, para muchos impracticables en las circunstancias actuales, sigue teniendo una fundamentación recalcitrante:

"Un compromiso tendente a lograr el pleno empleo no deriva de una moral del trabajo puritana, sino de valores del derecho a la participación de todos en la vida económica y social" (Therborn, 1987 : 134).

Igualmente, algunas propuestas normativas recientes de recuperación de la ética del trabajo como fundamento de la

cooperación social, compendiadas en la consigna "los trabajadores como ciudadanos, los ciudadanos como trabajadores" (PARAMIO : 56), estipulan la realización de una mínima igualdad de condiciones para la participación política y social.

La consideración de la racionalidad comunicativa como input de información positivo en la función de bienestar del derecho al trabajo encuentra su razón de ser en la misma existencia institucional del Estado de Bienestar, en lo que sería una especie de efecto de circularidad virtuosa. En la medida en que históricamente el Estado de Bienestar viene a reemplazar mecanismos "comunitarios" previos de provisión de bienestar, en particular, redes informales familiares y locales, y en que éstas eran fuentes de contacto y reconocimiento social para el individuo, la neutralización de estos mecanismos refuerza la pregnancia subjetiva de los incentivos sociales del trabajo formal (participación, afirmación y contacto interpersonales). Esto, paradójicamente, bajo el Estado de Bienestar, que a través de programas como los subsidios de paro, puede favorecer que algunos individuos engrosen voluntariamente el "ejército industrial de reserva". Empíricamente, comparando dos situaciones de paro, con y sin cobertura de Estado de Bienestar (y, correlativamente, de capital relacional o redes informales),

"aunque las características institucionales (El Estado de Bienestar) promueven el desempleo voluntario, las características sociales tienen un efecto positivo sobre la incentivación para trabajar". (De Vos, 220)

Los desarrollos recientes del capitalismo avanzado, en el sentido del debilitamiento de las solidaridades generadas por el Estado de Bienestar y de la aparición de formas de solidaridad como los llamados "distritos industriales", mezcla de diseños formales e informales, vuelven a revitalizar la potencial racionalidad comunicativa del trabajo (Negrelli). Además, el conjunto de las instituciones postfordistas, con el despliegue de las nuevas formas de organización del trabajo dentro de la empresa y la externalización y división del trabajo entre múltiples empresas, parece ser maximizadora también de "utilidad comunicativa". Como ha visto de nuevo Berger (1991) la sinergia movilizada en algunas "culturas de la empresa" actuales sería el subproducto de una desdiferenciación patente entre el sistema de la racionalidad estratégica y la racionalidad comunicativa del mundo de la vida.

Conclusión

En este excursus he apuntado cuáles son las fuentes de ambivalencia normativa del derecho al trabajo. Complementado algunos argumentos de Peces-Barba, he defendido la idea de que son éstas las que hacen ambigua e inestable su constitucionalización como derecho.

Como se ha visto, la inconsistencia mana en último término de un aspecto que ya se discutió en un apartado anterior, la relación entre la democracia y el Estado de Bienestar. Aparte, en el campo concreto del derecho al trabajo, las "lógicas" que concurren para producir ambivalencia son la que denominamos de la propiedad, la reflexividad y la comunicación.

NOTAS

1.- Véase Hewitt para un panorama sobre las distintas derivaciones del enfoque comunicativo/consuntivo, que deriva en ocasiones hacia el discursivismo o el textualismo (al tomar como referentes teóricos las obras de Foucault, Deleuze, etc.).

2.- La crítica de Przeworski al esencialismo hipostatizante del análisis de clase marxista ortodoxo, que hace de la formación y la lucha de clases un mero epifenómeno de la estructura "objetiva" de clases, sería aplicable a la idea de que los problemas de legitimación del Estado de Bienestar tienen un único origen en la estructura social y de ocupaciones de la sociedad post-industrial, comunicativa o de consumo. A la hora de explicar actitudes y comportamientos políticos, "el análisis concreto es incompatible con la visión de las clases como sujetos determinados por lo económico que nacen espontáneamente y marchan hacia la transformación de la historia. Las clases se forman como efecto de las luchas; como lucha de clases, transforman las condiciones en que se forman las clases". (Przeworski, 1988 : 110).

3.- Como se habrá notado, me muevo en el terreno "positivo" de la legitimación y no en el normativo de la legitimidad. En este segundo sí que han proliferado los análisis críticos de los derechos de ciudadanía basados en la condición de trabajador, que consagra el Estado de Bienestar. Las propuestas del salario universal garantizado como diseño sustitutivo del Estado de Bienestar asistencial apuntan en esta dirección.

4.- Therborn es tajante. El keynesianismo y el Estado de Bienestar son dos configuraciones institucionales históricas y conceptualmente discernibles. El Estado de Bienestar es muy anterior a Keynes. Existía ya, en su formulación católica-conservadora en la Alemania de Bismarck, y no incorpora el pleno empleo ni a sus requisitos ni a sus objetivos, mientras que éste es el núcleo del control keynesiano de la demanda. El esquema interpretativo de los "tres mundos del Estado de Bienestar" de G. Esping-Andersen refuerza la necesidad de la distinción: las políticas activas de empleo son indiosicrasia del modelo nórdico.

5.- Para Bowles / Gintis ambos tipos de derechos siguen una lógica evolutiva autónoma (se diría que son cuasi-sistemas sociales cerrados o autopoiéticos perfectamente diferenciados) que entran en colisión o se complementan de distintas maneras en varios diseños institucionales a lo largo de la historia. En el caso de los derechos de propiedad su explicación es funcional -sirven a la acumulación de capital. Respecto a los derechos de la persona, intencional: su expansión es producto de la movilización política. Esto coherentemente ha llevado a Wright a afirmar que Bowles / Gintis "conceden una especie de primacía explicativa a la dinámica económica / de clase sobre la política de ciudadanía", ya que "los mecanismos económicos tratados como si fuesen intrínsecos a la dinámica de la sociedad capitalista, mientras que los mecanismos no económicos como si fuesen más contingentes". (Wright, p. 753).

6.- Para una comprensión del binomio clase-ciudadanía en clave "habermasiana radical", ver Waters.

7.- Se debe a Offe (1987) un primer esquema general de la interacción socio-institucional entre la democracia y el Estado de Bienestar.

8.- En realidad la nomenclatura más adecuada sería la de "construcción democrática". La definición de la variable institucional quedaría completa con la otra cara del Estado, "la construcción burocrática de la realidad social", objeto de estudio entre otros en Beltrán.

9.- Literalmente Van Parijs entiende la evolución marshalliana de los derechos de ciudadanía como un "proceso acumulativo caracterizado por la irreversibilidad (condicional), debida a alteraciones en el sistema de interacción por los outputs en un período inicial".

10.- "Hemos hecho de la propiedad un factor tan central de nuestra sociedad, que cualquier cosa o derecho que no sea propiedad puede muy bien pasar a un segundo plano. Por eso pienso que, en vista de nuestra presente escala de valores, sólo si los derechos humanos se ven como derecho de propiedad tendrán una probabilidad importante de realización general.

Los moralistas y los reformistas, y los autores de declaraciones de derechos humanos, a menudo han juzgado los derechos humanos como opuestos a los derechos de propiedad. Sostengo que esto es un error, y que obtendremos más si tratamos los derechos humanos como derechos de propiedad". (Macpherson, p. 152).

11.- El argumento de los efectos no queridos del derecho al trabajo de Elster es formalmente análogo al de otras críticas de distinto signo al Estado de Bienestar, que Hirschman agrupa bajo la "tesis de la perversidad" de los cambios planificados.

12.- Aunque no sea relevante dentro del argumento que quiero desarrollar, hay naturalmente un sentido material u objetivo (no subjetivo o de actitudes, como el que contemplo en mi argumento) mucho más inmediato, en el que se da la dependencia estructural respecto al empleo y a los salarios. Económicamente es necesario un mínimo nivel de empleo que mantenga la demanda efectiva, por un lado, y que, por otro, evite una crisis fiscal del Estado.

13.- La dependencia estructural del trabajo como generador de auto-estima está basada en la hegemonía fordista del consumo de masas. Este sería un tipo de consumo pasivo, no creativo. En estas condiciones, la fuente de autorrealización del ciudadano sigue encontrándose en el trabajo: mientras el consumo muestra un patrón de utilidad decreciente en términos de autorrealización, el trabajo tiene la propiedad de crear economías de escala (Elster, 1989). El interrogante que se abre a partir del argumento de Elster es el de si con la reestructuración postfordista del consumo (portadora de la individualización horizontal del consumo) este puede desbancar a la producción del monopolio de la cristalización de la autoestima.

14.- Para Arneson son varios los ejemplos manifiestos de que hay otras condiciones necesarias de la autoestima derivada del trabajo: "(...) las políticas públicas de apoyo a la agricultura son una política incontrovertida en muchas sociedades de mercado democráticas. No se puede creer que los agricultores con las normas del mercado libre que renuncian a su dignidad cuando reciben los subsidios del gobierno que tan frecuentemente reciben". (p. 1143).

15.- El argumento de Elster es suscrito también por defensores de la "asignación universal garantizada", detractores del derecho al trabajo, como VAN PARIJS (1989 :208):

"Ciertamente, el reconocimiento social (...) se mantendría posiblemente si fuese suficientemente intransparente, qué puestos de trabajo están subvencionados o si, cuando menos, no fuese claro cuáles de las subvenciones se destinan directamente a mantener el nivel de ocupación. Pero estas opacidades pueden también a llegar a poner en peligro el reconocimiento social del trabajo "auténtico" en lugar de asegurar el reconocimiento a los puestos de trabajo "artificiales". ¿Queremos realmente fundamentar el derecho al trabajo sobre un engaño?".

16.- Según Wiesenthal, el origen de las dificultades de los sindicatos para conseguir de sus afiliados la legitimación necesaria para la persecución de medidas de reparto de empleo (sobre todo, de la reducción de la jornada laboral) tiene que ver de lleno con las contradicciones de la crisis de la sociedad del trabajo. Esta supondría en principio menor identificación expresiva con el trabajo, que redundaría en apoyo de ese tipo de acciones; pero más fuerte es el efecto de desarticulación de la comunidad de intereses entre los trabajadores y los desempleados, que impide que los sindicatos puedan llegar a movilizar la solidaridad de clase de los trabajadores necesarios para poder imponer a los capitalistas esas medidas.

17.- Afortunada expresión con la que los redactores de PROKLA dan título a un volumen de contribuciones sobre los dos procesos que conjugaría la subjetividad reflexiva: la individualización y la flexivilización.

18.- De todas formas las hipótesis de la individualización incorporan a su registro explicativo mecanismos disolventes de la heterogeneidad radical de las posiciones sociales, que sin ser tan homogeneizadores ni necesariamente de carácter estructural como las clases sociales, sí que contemplan el efecto de las instituciones (como los medios de comunicación de masas) en la "standarización" (BECK) o "resocialización" (LAU) de los individuos.

19.- Recordemos que en su mismo texto la Constitución sanciona como apriori fundamental del derecho al trabajo el "deber de trabajar": "Todos los españoles tienen el deber de trabajar y el derecho al trabajo".

20.- Contrástese este argumento con el de Urrutia. Su propuesta de procedimentalización y consiguiente dessustantivización de

las constituciones, debido a los fallos del Estado (inductores de fallos de mercado) que generan los principios sustantivos, se basa también en una valoración de costes de información de una función de utilidad (aunque él utiliza el lenguaje de los costes de transacción).

PRECEDENTES EN LA INVESTIGACION DE LAS ACTITUDES ANTE LA DESIGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR EN ESPAÑA

Introducción

Antes de pasar a exponer los resultados empíricos de esta investigación sobre las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar en España, y sobre su ambivalencia, es necesario dar cuenta lo que ya sabemos a fecha de hoy sobre el tema.

Salvo excepciones, tanto en el campo de las actitudes ante la igualdad como ante el Estado de Bienestar, contamos con algunas investigaciones empíricas de calado teórico en general modesto. El trabajo antropológico de Devillard, referido a las actitudes ante la igualdad en la España rural, es la única monografía que aborda el tema teórica y empíricamente.

Respecto al tratamiento de la cuestión de la ambivalencia la situación no difiere de la del resto de los países. También salvo excepciones, contados autores han hecho alusión al tema, con ilustraciones empíricas muy parciales.

Lo más curioso del caso es que, sin embargo, el tema de la ciudadanía ha sido objeto de una insólita actividad teórica en España, en la que indirectamente se ha puesto de relieve la ambivalencias del Estado de Bienestar en nuestro país. No me refiero a debates coyunturales más o menos agrios sobre el futuro más o menos crítico del Estado de Bienestar en general o sobre la viabilidad de algunos de sus programas -la sanidad o las pensiones, fundamentalmente. Se ha planteado la cuestión normativa de la ciudadanía en sí misma, y justamente en lo tocante a su definición misma, a la ambivalencia de la ciudadanía -ver el capítulo del apartado teórico de este trabajo. De hecho ha habido dos discusiones relevantes.

En la primera aproximación a la ambivalencia de la ciudadanía, la cuestión ha sido lo que Lockwood consideraba la inconsistencia de status central en nuestras sociedades: el déficit de ciudadanía.

Para S. García el déficit de participación del Estado de Bienestar en España ha contribuido a socavar el sentimiento de ciudadanía. La baja participación obedece a su origen franquista, a la falta de descentralización de los servicios y a la segregación social urbana. Estos rasgos de nuestro Estado de Bienestar habrían hecho que éste en lugar de contribuir al desarrollo de la ciudadanía, haya contribuido a su anquilosamiento. De ahí las tendencias privatizadoras que empezarían a despuntar.

Ya de nuevo en el plano normativo Beriaín, desde una posición habermasiana, sostendrá que en esta situación el ciudadano del Estado de Bienestar se convierte en mero "cliente", trasunto del mero "consumidor" que habita la esfera del mercado.

Alonso radicalizará aún más esta defensa de la ciudadanía como participación, que lleva a entender los nuevos movimientos sociales como modernizadores del Estado de Bienestar.

Enlazada con esta cuestión de la relación entre Estado de Bienestar y ciudadanía, en la segunda discusión el tema ha sido el binomio clase-ciudadanía.

Bilbao (1992), desde una posición marxista, ha sostenido que la noción de ciudadanía contiene un a priori ontológico que la hace inservible para concretar las necesidades de los

trabajadores. Los ciudadanos son sujetos individuales, el trabajador es un sujeto colectivo. Si la ciudadanía individualiza no puede recurrirse a ella para fundamentar las necesidades de la clase obrera ni su satisfacción. Clase y ciudadanía son irreconciliables.

"La lógica final del proceso de fragmentación de la clase obrera es la aparición de una sociedad formada única y exclusivamente por individuos, formada única y exclusivamente por ciudadanos" (Bilbao, 1991:130)

Paramio, por contra, desde una posición postmarxista, ha defendido una postura normativa que podemos resumir bajo el lema: "el trabajador como ciudadano, el ciudadano como trabajador". Frente a la visión marxista clásica del trabajador como negación de la ciudadanía burguesa, el ideal es que

"los trabajadores no se vean solamente en cuanto tales, sino también en cuanto ciudadanos, con problemas más extensos que los derivados de su inserción en el proceso de producción" (Paramio: 55).

Pero además, para esa identificación del trabajador con el ciudadano hay que conseguir que el ciudadano se pueda ver como trabajador, y no como su negación encarnada, por ejemplo, en el funcionario con sueldo y sin obligaciones (Paramio: 56).

Sin embargo, esta doble identificación entre el ciudadano y el trabajador sea posible pivota sobre

"un concepto ampliado de ciudadanía, que ya no se limite a los derechos políticos sino que incluya una mínima igualdad de condiciones para la participación política y social" (Paramio: 56).

Aparte de la ambivalencia interna a cada una de las dos discusiones -derechos/ participación, y clase/ ciudadanía, respectivamente- contamos, además, con el trabajo de Therfall, que apunta una ambigüedad de la igualdad de oportunidades: lo que la autora llama el "efecto bumerán" o "el bumerán del rechazo popular de la igualdad". El argumento teórico es el siguiente. Aunque la igualdad de oportunidades en el fondo legitima la desigualdad y por lo tanto la posición de las clases medias, estas pueden oponerse a ella por el afán de diferenciarse de las clases que están por debajo de ella. Sin referirse a ello, Therfall alude al argumento posicional.

Pese a este complejo panorama teórico sobre la ambivalencia de la ciudadanía, la investigación empírica de las actitudes ante estos temas en nuestro país no sólo es escasa, sino que además está ahita de desarrollos teóricos que pongan los resultados en perspectiva para su adecuada interpretación.

Paso a exponer muy resumidos los resultados de algunas investigaciones empíricas previas sobre el tema de este trabajo. He optado por dividir la exposición en cuatro apartados. Los tres primeros se destinan a presentar por separado el estado actual de la cuestión de las actitudes ante la desigualdad, el Estado de Bienestar, y las consecuencias no queridas de éste. En el cuarto y último apartado se sintetizan las escasas incursiones habidas hasta la fecha en la ambivalencia respecto a los temas anteriores.

1. Actitudes ante la desigualdad

En un sondeo de opinión reciente -EDIS/ EL PAIS (1996)- realizado en junio del 95, de los 1200 encuestados, el 75 % consideraba que las desigualdades en la distribución de la renta no habían disminuido (40 % consideraba que "siguen igual", y 35 % que "han aumentado").

En su aspecto más general, por lo tanto, parece obvio que en nuestro país, comparado con otros se da un igualitarismo incuestionable. Así lo establecía Maravall:

"En comparación con otras trece sociedades europeas, era en España donde los índices de reformismo igualitario eran más elevados, extendiéndose a dos de cada tres ciudadanos. El porcentaje de españoles que apoyaba en 1984 una distribución igualitaria de los ingresos era casi tres veces superior a la que existía en los Estados Unidos" (Maravall, 1991: 59).

En búsqueda de las raíces de ese igualitarismo, Maravall alude no sólo a causas inmediatas, los valores socialdemócratas que habrían llevado a un partido socialista al gobierno, sino que se remonta a las tradiciones y la cultura del catolicismo.

"En estas actitudes influían no sólo valores socialdemócratas, sino también actitudes paternalistas vinculadas a la tradición católica" (Maravall, 1991: 60).

Muñoz de Bustillo se ha preguntado cómo es posible que este alto grado de igualitarismo y deslegitimación de la desigualdad no se haya traducido en mayor desorden social, sobre todo dadas las altas cotas de paro y dualización del mercado de trabajo. Las respuestas estarían para el autor en el desarrollo del Estado de Bienestar, la pervivencia de la solidaridad familiar, y la existencia de la economía y el empleo sumergido.

En otras investigaciones se han ilustrado aspectos más concretos de las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva.

1.1. Deslegitimación de la desigualdad

Perpiñá, en el que es quizás el primer estudio sobre el tema en nuestro país, analizó las actitudes ante la desigualdad de los estudiantes universitarios (N=455). Los resultados de la encuesta indicaron que "las clases deben desaparecer: no están justificadas" para un 18 % de los entrevistados. Para un 40 % "las clases están justificadas". En un lugar intermedio entre la deslegitimación y la legitimación absolutas, para un 20 % "deben acortarse las distancias entre las clases sociales", y para un 15 % "las clases son inevitables, pero no como la de hoy" (14 %). En la línea conservadora de Fernández de la Mora, Perpiñá identifica el igualitarismo del primer grupo -la deslegitimación absoluta- como envidia y resentimiento:

"Lo natural en los que niegan la legitimidad o conveniencia de las desigualdades de clases sería rechazar plenamente los efectos de esas desigualdades en la conducta personal. La mucha mayor proporción de hostilidad hacia los de arriba de los radicales denuncia que el impulso de nivelación se

baña más en el resentimiento que en la justicia" (113).

Es difícil establecer si el alto porcentaje de legitimación de la desigualdad que obtiene Perpiñá de su encuesta es real u obedece a problemas metodológicos. La tasa de no respuesta en su encuesta fue de más del 50 %. Por otro lado en la coyuntura política del momento es de suponer que la respuesta pudo estar sesgada por la deseabilidad social.

Pasando ya a análisis más actuales, Alberdi/ López (1993), a partir de una encuesta del CIS correspondientes a 1993, y de datos internacionales del International Social Survey Program de 1987 elaborados por Smith, muestran el grado de crítica de la desigualdad existente en España. En España un 80 % cree que la desigualdad se mantiene porque beneficia al rico y al poderoso. Este es el porcentaje más alto de todos los países comparados: Italia (73), Alemania (63), Reino Unido (59), Holanda (57), Australia (55) y Estados Unidos (45). En España -o, también, en Holanda e Italia- sólo un 17 % de las personas cree que las desigualdades sean necesarias para la prosperidad del país. El porcentaje se eleva casi al doble en el Reino Unido y los Estados Unidos.

Podemos decir que por lo tanto la deslegitimación de la desigualdad es dos veces mayor en España que en Estados Unidos.

Carabaña (1993) utilizando la misma fuente de comparación internacional, esta vez elaborada por Braun, y la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase, para España, muestra que en España se percibe menos desigualdad de renta que en otros países, pero también que se desea mucho menor. Sólo un 20 % de los españoles considera que las ocupaciones de mayor prestigio deben ganar mucho más que las de menor prestigio (diferencia de tres veces más o incluso mayor). El porcentaje es de casi el 70 % en los Estados Unidos, el 60 % en Austria, o el 55 % en Alemania. Carabaña concluirá de lo anterior que

"España resulta indiscutiblemente mucho más igualitario que cualquier otro país capitalista" (7).

López Pina et al. (1991), con una fuente distinta de datos, que en total da casi 3000 casos para España, comparando con Estados Unidos, llegan a resultados similares. Hay mayor legitimación de la desigualdad en Estados Unidos que en España. En Estados Unidos la desigualdad está legitimada para casi un 40 % de la población, mientras que el porcentaje no llega al 5 % en España. Inversamente, en Estados Unidos sólo un 10 % de los entrevistados deseaban una sociedad sin diferencias de rentas, mientras que en España esta visión era compartida por casi un tercio de la población.

se desean...	USA	España
diferencias grandes	35.6 %	4.6 %
alguna diferencia	52.0	67.3
ninguna diferencia	9.0	27.2

El análisis de López Pina et al. (1991), al haber tomado encuestas en distintos puntos del tiempo, nos permiten ver si ha habido algún cambio en la legitimación de la desigualdad y clase

social entre 1984 y 1990. Los resultados llevan a decir a estos autores que entre 1984 y 1990 aumentó la legitimación de la desigualdad. El aumento fue lineal: en 1990 había casi un 7 % más de personas que deseaban más diferencias de ingresos. El cambio afectó a todas las clases, aunque más a las más altas: el aumento fue del 10 % en las clases altas, y del 5 % en la clase obrera.

se desean...	cl. obrera	cl. media	cl. alta	media
diferencias grandes	4 %	7 %	10 %	7 %
alguna diferencia	-5	-6	-4	-5
ninguna diferencia	-2	-3	-7	-4

1.2. Atribución causal de la riqueza y la pobreza

Otro aspecto que ha sido tratado en las investigaciones precedentes es el de las explicaciones que las personas dan de la riqueza o la pobreza -en términos técnicos, la atribución causal.

Beltrán/ Murillo nos muestran que a principios de los 80 en España se percibe que para tener éxito en la vida la herencia y las influencias son más importantes que la inteligencia y el trabajo duro (42 % frente a 31 %). Esta imagen adscriptiva es aún más intensa en el proletariado, mientras que por contra es débil entre los mayores.

Orizo (p. 219), con los datos ya referidos, constata que desde los años sesenta ha disminuido la atribución del éxito y el fracaso a la suerte, un rasgo que sería característico de sociedades agrarias.

Villalaín et al. desglosan las atribuciones más frecuentes de la desigualdad y la pobreza. Para un 42 % de la población, la desigualdad y la pobreza se explican como producto de la injusticia social; para un 24 %, por causas personales; para un 17 %, por mala suerte; y, para un 11 %, la desigualdad es, sencillamente, inevitable.

Alberdi/ López, combinando de nuevo datos del CIS y del ISSP, analizan comparativamente las explicaciones de la riqueza y del éxito en la vida. De nuevo los factores sociales y estructurales tienen más importancia en España que en otros países. Hay una aguda conciencia adscriptiva:

"Los datos ponen de manifiesto una escasa confianza acerca de la igualdad de oportunidades individuales y una posición por parte de los españoles que dista mucho de la de otros países capitalistas, a saber: la sociedad española aparece como aquella en la que más importancia se otorga al origen familiar como factor para conseguir el éxito en la vida, así como a las relaciones personales y a las influencias políticas. Sólo en Italia esta opinión está aún más extendida (...) En cuanto a los factores más individuales y controlables personalmente, como el ser muy trabajador, la formación adquirida y la ambición, parecen tener menor importancia relativa en España que en el resto de los países de referencia" (78).

Torres Mora también coincide en señalar la alta visión adscriptivista de la sociedad. En España hay un gran consenso sobre la presencia de

"los elementos que dificultan la igualdad de oportunidades" (115).

1.3. Imágenes de la desigualdad

Beltrán/ Murillo de su encuesta del 83 obtienen que 1 de cada 2 españoles cree que hay clases sociales en lucha entre sí en mayor o menor medida. Esta visión disminuye fundamentalmente con la edad. Los autores proponen dos explicaciones para este fenómeno basadas en la generación: un efecto de socialización - los mayores crecieron con los valores de la paz social del franquismo-, y un efecto de experiencia -la vivencia de la Guerra Civil.

Pasando a lo que son propiamente imágenes de la sociedad, Ruiz/Castillo/ Ballano (1992), a partir de una muestra de 393 individuos, compuesta en un 60 % por estudiantes, un 30 % de profesores de economía, y un 10 % de sindicalistas, ha indagado en la percepción de la desigualdad dominante en España. La comparación internacional la establecen al recurrir a un diseño similar al de Cowell. Los resultados indican que en España hay niveles de consistencia en las imágenes de la igualdad similares a los de otros países. El 70 % rechaza la visión relativa de la desigualdad (invarianza de escala). El 50 % rechaza el principio de transferencia (de que la desigualdad desaparece al transferir un poco de renta del rico al pobre). El 50 % rechaza la posibilidad de descomponer la desigualdad. El 70 % rechaza el principio de Lorenz.

La comparación con otros países revela que en España hay mayor aceptación del principio de transferencia.

1.4. Igualdad y libertad

Otra dimensión crucial en la comprensión del igualitarismo es el trade-off entre igualdad y libertad. Su importancia radica en el hecho de que es la variable intermedia entre las actitudes ante la desigualdad y las actitudes y el comportamiento políticos.

Beltrán/ Murillo a principios de los 80 analizaron como se decantaban las preferencias respecto a las alternativas igualdad/ libertad/ seguridad/ participación.

participación: "que todos podamos participar en decidir las cosas que nos afectan"	11 %
seguridad: "que todos vivamos mejor, pero con seguridad, orden y paz"	59
igualdad: "que no haya desigualdades económicas y sociales"	15
libertad: "que haya libertad para todos"	9

La preferencia por la seguridad aumentaba con la edad y disminuía con la educación. Los jóvenes son los únicos que anteponen la libertad a la seguridad. La igualdad sólo es el valor de las personas que ocupan las posiciones inferiores de autoubicación social. La explicación para los autores estaría en el pasado franquista. Por ello Beltrán/ Murillo concluirán:

"No existe probablemente un discurso colectivo de la igualdad tan elaborado como el de la seguridad y como en su tiempo lo tuvo la libertad. La desigualdad se percibe más en el terreno de los afectos que en el racional. Nuestra sociedad estuvo más sometida a una retórica de la seguridad y el orden que a una de desigualdad. Y a la inversa, mientras funcionaron muchas ideologías a favor de la seguridad, otras funcionaron en contra de la igualdad, justificando las desigualdades" (Beltrán/ Murillo, 106).

Posteriormente sólo se ha estudiado la dicotomía igualdad/ libertad.

Orizo a partir del capítulo español de la Encuesta Europea de Valores (1981 y 1990, N= 2637) constata que, aunque casi el 60 % de los españoles sigue creyendo que "los ingresos deberían hacerse más iguales", desde el 81 se ha producido un aumento lineal de los valores individualistas. Es decir, aunque se sigue siendo muy crítico con la desigualdad económica, se valora cada vez menos la igualdad como valor. La tendencia podría consolidarse por el hecho de que esos valores descansan en los jóvenes y los individuos con mayor capacidad de movilización política:

"hay que esperar que este bloque de valores sea el que cuente con mayor potencial de progreso hacia el futuro" (Orizo, 213).

Villalaín et al., a partir de los mismos datos de Orizo, sostienen también que

"la idea de libertad ha progresado en estos últimos diez años. Las diferencias no son grandes, pero el cambio de sentido en la relación es muy significativo" (Villalaín et al., p. 72).

Otros autores han corroborado la existencia de esta tendencia, elaborando distintos intentos explicativos. Así, Benedicto/Requena, a partir de una encuesta del CIS de 1987 (N= 2499) relacionan ese descenso de la igualdad como valor general con el ascenso de nuevos valores:

"El incremento de la preferencia por la libertad frente a la igualdad tiene que ver con la presencia de valores que enfatizan la importancia de la autorrealización personal, la tolerancia, el pluralismo, etc." (p. 29).

El argumento se basa en el hecho de que estos autores no encuentran una correlación entre la disyuntiva igualdad-libertad y la autoidentificación política:

"la antinomia libertad-igualdad se inscribe como un elemento más dentro del cleavage tradicionalismo-posttradicionalismo que subyace a las estructuras valorativas personales de los españoles"

Montero (1992), a partir de otra encuesta del CIS (N=3371)

llega a conclusiones análogas. En la encuesta mencionada se hacía la pregunta abierta: "Cuando utiliza la palabra democracia, ¿qué quiere decir con ella?". La mayor parte de los encuestados mencionaba palabras o argumentos más próximos a la idea de libertad que de igualdad. Para Montero este hecho estaría relacionado con el auge de los nuevos valores postmaterialistas.

"El desplazamiento hacia la libertad, a costa de la igualdad, refleja el deslizamiento de la antinomia igualdad-libertad en el nuevo cleavage materialismo-postmaterialismo (...) El predominio de la libertad sobre la igualdad está reflejando el creciente apoyo a los valores postmaterialistas".

1.5. Igualdad y equidad

Beltrán/ Murillo en su encuesta FOESSA del 83 obtienen que los españoles se decantan mayoritariamente por la igualdad de oportunidades antes que por la de resultados.

	%
"En la vida cada uno está en el sitio que le corresponde, porque el que vale, aunque haya nacido pobre, sube"	19
"Todos deberíamos tener las mismas oportunidades en la vida, y el que las aproveche mejor porque sea más listo, más trabajador o tenga más suerte debe poder vivir mejor que los demás"	58
"Aunque unos seamos más tontos y otros más listos, y unos más trabajadores y otros más vagos, no debería haber desigualdades, sino que todos deberíamos vivir igual"	11

Con la edad aumenta el conformismo, disminuyendo el interés tanto por la igualdad de oportunidades como de resultados. La clase social produce un efecto inverso: las posiciones inferiores defienden la igualdad de resultados en primer lugar, luego la de oportunidades, para rechazar, finalmente, el conformismo.

1.6. Igualitarismo y política

Al no haber abundado las investigaciones sobre las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva, tampoco son muy frecuentes los estudios sobre las repercusiones políticas del igualitarismo.

Medrano et al. (1989), con datos de una encuesta de 1985 (N=1204) y metodología LISREL, demuestran que las cuestiones de moral personal pesan en la autoubicación política mucho más que las cuestiones económicas. Este "sobrepeso" sería mayor aún entre los jóvenes.

El mismo Medrano sitúa a España en perspectiva internacional con datos de la Encuesta Mundial de Valores. Utilizando la escala

"los ingresos deberían hacerse más iguales/ debería valorarse más el esfuerzo individual", demuestra que la variable igualitarismo es menos explicativa que la religiosidad.

En la comparación con otras naciones, por el valor del coeficiente de regresión de las variables, en el ranking de países, España ocupa el segundo lugar respecto a la religiosidad, el sexto lugar respecto al igualitarismo, y el décimosexto lugar en cuanto al materialismo/ postmaterialismo.

España es en este sentido muy europea, pues, según los resultados de Medrano, el igualitarismo tiene menor fuerza explicativa en Europa que sociedades liberales, como la americana.

1.6. Evolución del igualitarismo

En el apartado 1.4 de este capítulo ya he aludido a la hipótesis hegemónica de que ha habido un ascenso de los valores libertarios a costa del igualitarismo. En el apartado empírico del trabajo discutiré empíricamente esta idea.

Con independencia de este análisis de la evolución de la relación igualdad-libertad, apenas se ha estudiado la evolución de otras dimensiones del igualitarismo.

Estruch (p. 70) recientemente ha explicado la conflictividad social que empieza a aflorar desde el año 87 como consecuencia de un aumento de las expectativas igualitarias, aumento que respondería a un fenómeno de frustración relativa. Analizando los discursos de los dirigentes sindicales del momento llega a la conclusión de que lo que sucede en ese momento es un "efecto túnel" (Hirschman). Los sindicatos consideran que es la clase trabajadora la que ha pagado el coste de la reestructuración económica: cuando la economía muestra síntomas de reactivación y los empresarios ven aumentados sus beneficios, ellos van a demandar también su parte correspondiente de la recuperación.

"El crédito en términos de tolerancia a la desigualdad está agotado, y los sindicatos reclaman el pago de la deuda social" (Estruch, 70)

2. Actitudes ante el Estado de Bienestar

Aunque las actitudes ante el Estado de Bienestar han sido objeto de una atención mayor que los sentimientos de justicia distributiva, tampoco se han beneficiado enfoques explicativos en profundidad. Han predominado las incursiones descriptivas en esferas concretas, sin excesivo rigor analítico.

Las características de la legitimación del Estado de Bienestar son indiscutibles. A partir de distintas encuestas, Maravall (1989) reseña que el 70 % de los españoles cree que el Estado es responsable del bienestar, frente al 44 % de Francia, o el 26 % de los USA. Además, el 80 % se opone a cualquier recorte del gasto social.

"La sociedad española se caracteriza por una cultura política muy intervencionista" (Maravall, 1989).

Además impera el consenso interclasista. La legitimación

también es fuerte en la "clase de servicio" (Goldthorpe). Edo/Utrilla (1992) a partir de una encuesta realizada a 680 alumnos de Económicas, concluyen que el 80 % considera que "el Estado debe intervenir en la economía de un país para garantizar el desarrollo económico y la distribución de la renta".

Las investigaciones hechas previamente a este trabajo tampoco indican que haya diferencias territoriales. Nadal et al (1992), con datos de una encuesta realizada en la Comunidad de Madrid referidos a 1251 entrevistados, muestran que el 74 % de ellos defiende la continuidad de la sanidad pública.

Linz (1983) es uno de los pocos autores que indaga en las bases ideológicas de esta alta legitimación normativa del Estado de Bienestar. Con datos de la Encuesta de Mentalidades Económicas (1983, N=3800) muestra cómo la legitimación del Estado de Bienestar está correlacionada con la deslegitimación del sistema capitalista. Las personas que menos valoran la eficacia y la bondad del capitalismo son las más estatistas.

		Capacidad del Estado para resolver problemas	
		sí	no
eficacia y legitimación del capitalismo	sí	23 %	33
	no	43	25

2.1. Redistribución

Un primer aspecto de la legitimación de las actitudes ante el Estado de Bienestar que ha recibido atención en investigaciones precedentes es el de las actitudes ante la redistribución pública.

Según los datos de De Miguel (1994), un 65 % de los españoles está de acuerdo con que "el Estado debe limitar los beneficios empresariales". Un 85 % considera que "si el gobierno hiciera bien las cosas, podría hacer que disminuyeran las diferencias entre ricos y pobres".

Un sondeo de El País/EDIS (1996) realizado en junio de 1995 a 1200 personas indica que casi un 65 % considera escaso el nivel actual de redistribución de la renta.

De nuevo parece darse consenso. También en la clase alta se justifica la redistribución pública. Así lo indica la encuesta de Edo/Utrilla (1992) mencionada más arriba. La redistribución de la renta ocupa el cuarto lugar en una escala de prioridades del Estado, después de la asignación eficiente de los recursos, el control de las macromagnitudes, y el crecimiento económico. Casi un 60 % considera que la "política redistributiva del Estado de negativa o muy negativa". El 70 % no cree que "el gasto público español tenga un efecto redistributivo importante, beneficiando a los niveles de renta más bajos", lo que querría decir que se demanda una mayor redistribución.

2.2. Universalismo-particularismo

F

¿Qué modelo de Estado de Bienestar defienden los españoles: uno universalista -otros dirían, de clase media-, que garantice prestaciones a todas las personas, o uno particularista, que atienda las necesidades de los más desfavorecidos?.

Veremos en un apartado posterior de esta revisión de los precedentes de mi trabajo que los españoles demandan niveles similares de gasto tanto en programas universalistas como en programas orientados a pobres.

Por otra parte, en el último informe FOESSA (p. 598) se puede leer que un 56 % cree que el Estado debe financiar todos los centros educativos, tanto los públicos como los privados. Sólo un 35 % considera que debe financiar sólo los públicos.

2.3. Público-privado

La legitimación del Estado de Bienestar se puede ver a la luz del apoyo que recibe el Estado como proveedor de servicios comparado con el mercado. así se ha medido en distintos trabajos.

CIRES (1994) demuestra que hay estabilidad en esta dimensión de las actitudes. En 1990 un 70 % aproximadamente sostenía que "todos los servicios sanitarios debían ser públicos y gratuitos". En 1994 el porcentaje era idéntico.

Este alto grado de legitimación normativa está empañado por la visión de que en el futuro será necesario recurrir al mercado para complementar las prestaciones públicas. Según una encuesta telefónica de MAPFRE/ DEMOSCOPIA (1995) realizada a 6458 sujetos, hay polarización sobre la perspectiva de la complementación Estado-mercado. Casi un 40 % considera que en el futuro será necesario complementar la sanidad pública mediante seguros médicos privados. Un 35 % considera que no. Un 25 % no opina.

También Pérez Díaz (1996), con una encuesta personal realizada en el mismo año a 1213 entrevistados muestra que el 60 % está a favor de un sistema de pensiones en el que el Estado asegure un mínimo para todos, que sea complementable con un fondo de pensiones privado. Hay polarización sin embargo respecto a la posibilidad de elegir entre la cotizar a la seguridad social o salir del sistema para suscribir un seguro privado: 45 % a favor, y 45 % en contra.

En otro sentido, también se puede entender que el Estado debe mercantilizarse, en el sentido de que deden introducirse mecanismos de gestión más en línea con los imperantes en el mercado. Así puede verse en Marrón et al. (1994), que con el método Delphi entrevistaron a 100 gestores, profesionales, políticos, industria sanitaria (53 % eran médicos, y 20 % abogados). El 90 % cree que en la sanidad pública debe instaurarse el concepto de cliente como en las demás actividades económicas, empezando con la elección de médico por el paciente.

2.4. Eficiencia-equidad

En el estudio de Marrón et al. (1994) al que acabo de hacer referencia, se indagaba en las actitudes ante el trade-off característico del Estado de Bienestar entre eficiencia y equidad. Para los entrevistados las características del sistema

sanitario español son: equitativo (3,8), eficiente (3,4), bueno (3,1), rentable (1,9) y participativo (1,6). Por lo tanto se tiene la impresión de que en el trade-off eficiencia-equidad el segundo polo predomina sobre el primero. En cambio, en el futuro se cree que el primero, la eficiencia, va a ganar importancia (4,1) a costa de la equidad (2,7), alcanzándose un nuevo trade-off. De todas formas, para el 80 % de los panelistas el objetivo de la equidad ("igual acceso a igual necesidad"), seguirá siendo prioritario en la próxima década.

2.5. Demanda de gasto público social

La fórmula más socorrida en la investigación de la legitimación del Estado de Bienestar en España ha sido el estudio de la demanda de gasto público en las partidas sociales.

Alvira/García López (1985) establecen el perfil sociodemográfico de la demanda de gasto público social. Como indicaría la tabla, la demanda mayor se daría entre las nuevas clases medias.

	MAS GASTO	MENOS GASTO
CLASE	media	baja
EDAD	jóvenes	viejos
NIVEL DE ESTUDIOS	universitarios	básicos
TAMAÑO DE HABITAT	urbano	medio

Como concluyen los autores se trata de una demanda de grupos "modernos y jóvenes".

Alvira/ García López distinguen entre preferencias débiles y fuertes. En las primeras se revela la demanda de gasto pública absoluta, sin tener en cuenta el aumento de impuestos o contribuciones que supondría el aumento del gasto. En las preferencias fuertes se incluye la disposición del encuestado a sufrir ese aumento de costes necesario para aumentar el gasto. El perfil de la demanda de distintos bienes varía según se mida en preferencias fuertes o débiles. Las preferencias débiles son mayores respecto a la educación, la sanidad y la vivienda. las preferencias fuertes son altas en lo tocante a la educación y la sanidad, y no la vivienda. Esto indica que la demanda de sanidad y educación es inelástica: apenas varía al considerarse el coste.

La influencia del tipo de preferencias, es decir, la menor disposición a pagar, se da entre los trabajadores por cuenta propia y las clases medias. Por contra la demanda es más inelástica entre los jóvenes asalariados.

El estudio de Alvira/ García López también muestra que si se compara nuestro país con los Estados Unidos el coste influye más en España. Aquí hay una reducción considerable de la demanda al plantearla en preferencias fuertes.

Nadal et al (1992), con datos de una encuesta realizada en la Comunidad de Madrid referidos a 1251 entrevistados, muestran que sólo el 30 % está dispuesto a pagar más impuestos por ese tipo de asistencia y que, aún más, un 50 % defiende que el que quiera más prestaciones debiera pagarlas de su bolsillo.

La disminución de la demanda de gasto al considerar la

disposición a pagar por ella también se considera en el mencionado estudio de Edo/Utrilla (1992). Un 80 % de los economistas in pectore entrevistados está en desacuerdo con que "se debería aumentar el nivel de gasto público incurriendo en mayores niveles de déficit público". El mismo porcentaje que tampoco justifica un aumento de impuestos por el mismo fin.

Un segundo trabajo de Alvira/García López (1988) nos permite indagar en la relación preferencias débiles-preferencias fuertes y ver la evolución de las preferencia de gasto público entre el año 74 y el 88.

En la encuesta de 1988 es claro que las personas tienen una imagen falsa de la realidad del gasto público. Se piensa que la partida a la que se dedica más dinero es la de defensa, y a las que menos, a las sociales. Por eso, la imagen normativa es la inversa.

En lo que respecta a los cambios de orden al pasar de preferencias débiles a fuertes, se observa que sube la demanda de sanidad y de vivienda, y que disminuye la demanda de educación y pensiones.

IMAGEN	PREFERENCIAS DEBILES	PREFERENCIAS FUERTES
defensa obras públicas educación paro pensiones	educación pensiones vivienda sanidad paro	sanidad vivienda educación pensiones paro

Por otro lado, la autoubicación política es la variable con mayor poder explicativo (a más izquierdismo, mayor demanda).

Puede ser interesante comparar el perfil de la población general que nos ofrece el estudio de Alvira/García López con el de los universitarios, investigado por Edo/ Utrilla. Al aumentar el nivel de estudios aumenta la veracidad de la imagen del gasto público, de forma que ya no se cree que la partida de defensa es la que vacía las arcas del erario público.

IMAGEN	PREFERENCIAS
infraestructuras pensiones defensa sanidad	sanidad educación infraestructuras defensa

Pasando a la evolución entre el año 74 y el 88, Alvira/García López (1988) evidencia que ha aumentado la demanda de gasto social medida en preferencias débiles en los cuatro capítulos. Pero en el mismo período también han aumentado las preferencias fuertes, es decir la demanda de gasto con disposición a pagar. El aumento ha sido mayor entre el 79 y el 84. La ambivalencia vuelve a aumentar entre el 84 y el 88, aunque sin alcanzar las cotas del 74. El aumento de la demanda fuerte de gasto sólo ha sido lineal en la sanidad.

	1974	1979	1986
educación	100	138	128
pensiones	100	110	90
sanidad	100	122	139
vivienda	100	122	106

En los trabajos de Alvira/ Gracia López cada partida hipotética de gasto público era presentada de forma separada, de forma que no se obligaba a elegir al encuestado entre ellas. En la encuesta de Blendon et al. (1991) realizada a 1445 entrevistados, éstos tenían que repartir el presupuesto entre varios programas. Se preguntaba cuáles eran los programas en los que el Estado debía gastar más. Como se incluían en un mismo ítem, estamos ante otro tipo de preferencias fuertes, pues lo que se destina a uno no se puede destinar a otro. Dado que se trataba de una encuesta internacional, se pudo comparar la demanda de gasto existente en España con la de otros países.

	Educación	Sanidad	Vivienda	Pensiones
España	22	39	16	17
USA	34	24	12	20
Canadá	29	28	16	21
UK	12	56	8	21
Media	24	36	13	19

El estudio de Blendon et al. indica que en España hay una demanda de gasto en sanidad y vivienda que es mayor que en otros países. Si nos atenemos sólo a España la encuesta Blendon indica que el orden de preferencias en nuestro país es: sanidad, educación y pensiones.

Díaz Nicolás (1989), con la misma metodología que Blendon, obtuvo que, sin embargo, la demanda de educación era ligeramente superior a la de sanidad. El orden de preferencias sería el siguiente: educación (32 %), sanidad (28 %), vivienda (6 %).

2.6 Presión fiscal y justicia fiscal

Los impuestos son la otra cara del Estado de Bienestar. Contamos con algunas investigaciones que han indagado en las actitudes que se dan en España al respecto.

García López (1975) recoge los resultados de una encuesta a trabajadores por cuenta propia, profesionales liberales y ejecutivos, realizada en 1971.

El 86 % de los miembros de la clase de servicio cree que los impuestos están distribuidos de manera injusta. El sentimiento es más intenso entre los funcionarios.

Para García López la explicación radica en que en ese momento en España hay un sistema fiscal con imposición

mayoritariamente indirecta. Por contra, en países como el Reino Unido, en los que hay impuestos directos y progresivos, el porcentaje del sentimiento de injusticia baja al 50 %.

Hay una relación entre el sentimiento de injusticia fiscal y la justificación del fraude, de forma que en España, donde se cree que los impuestos son injustos, se justifica el fraude más que en países donde reina un fuerte sentimiento de justicia fiscal.

Castillo (p. 55) analiza el sentimiento de justicia fiscal en España en dos niveles. Hay insatisfacción con la equidad vertical del sistema fiscal: 70 % cree que las familias modestas pagan más de lo que les correspondería, y 60 % que los ricos pagan pocos impuestos. Frente a esto, hay satisfacción con la equidad horizontal del sistema, pues el 60 % considera que paga los mismos impuestos que otras personas de la misma capacidad económica.

La evolución de este conjunto de actitudes aparece analizada en Alvira/García López (1987). Según este estudio, ha habido un aumento lineal de la presión fiscal subjetiva entre el año 75 y el 85: 16 % (1975), 60 % (1980) y 45 % (1985). Paralelamente a la percepción de la presión fiscal ha aumentado también el sentimiento de injusticia fiscal: 21 % (1975), 32 % (1980), y 36 % (1985).

Las actitudes también son negativas en lo tocante a la relación que ve el contrubuyente entre lo que paga al Estado y lo que recibe de éste. 60 % cree que paga más de lo que recibe. Alvira/García López bautizan esta evaluación "sentimiento del contribuyente" y elaboran un índice para analizar su evolución entre 1975 y 1985. El índice sigue una evolución curvilínea. La insatisfacción impuestos-beneficios aumenta entre el 75 y el 80, para disminuir a partir de este último año.

1975	1976	1980	1982	1985
-22	-71	-116	-74	-66

Según Alvira/García López la mejora de la satisfacción estaría relacionada con la satisfacción con la democracia.

Otro aspecto analizado en trabajos anteriores ha sido el sentimiento de justicia fiscal en sí mismo. Lasheras (1990) recoge los resultados de las encuestas que el Instituto de Estudios Fiscales realizó a sindicatos, partidos y patronal con ocasión de la confección del Libro Blanco sobre la Reforma del IRPF. Las encuestas evidenciaron que no hay un consenso sobre justicia fiscal entre los actores corporativos, sobre todo entre patronal y sindicatos.

	TARIFA	TIPO MARGINAL MAXIMO	TRIBUTACION DEL AHORRO
PATRONAL	- menor progresividad - menos tramos	40 %	menor tributación para incentivar el ahorro
SINDICATOS	más progresividad	más del 50 %	gravar más que las rentas del trabajo

Esto no impide que, como muestran Edo/Utrilla (1992) los futuros dirigentes de esas organizaciones en un 50 % estén en desacuerdo con que "el IRPF es un impuesto progresivo, porque pagan más los que más tienen".

De Lucas (1992), a partir de 7 grupos de discusión con población de la Comunidad de Madrid constató que la percepción de la injusticia fiscal obedece sobre todo a una alta percepción de fraude fiscal. También se habla de que la presión fiscal es excesiva.

2.7. Ilusión financiera

Alvira/garcía López han hablado del final de la ilusión financiera en España, refiriéndose al hecho de que los ciudadanos españoles, según los resultados de sus encuestas y como acabamos de ver, empezaban a tomar conciencia del coste de las actividades del Estado. Según estos autores el indicador del cambio sería que los españoles perciben que la presión fiscal es cada vez mayor.

Pues bien, esta interpretación del final de la ilusión financiera es errónea a la luz de otras investigaciones que abordan en sí misma la percepción del coste del sistema público. Nadal et al (1992), a partir de una encuesta realizada a 1251 ciudadanos de la Comunidad de Madrid han demostrado que la mayoría de las personas cree que el sistema se financia vía contribuciones (cuotas de los trabajadores) cuando en realidad se financia vía impuestos. Sólo el 25 % acierta al estimar su contribución en impuestos al pago de los costes del sistema. A la pregunta relativa al gasto del Estado por persona y año para mantener la sanidad pública, más de la mitad no puede dar una respuesta. De los que responden sólo acierta un 15 %, contestando enter 50 y 100 mil pesetas. La mayoría infraestima el coste. Un 40 % cree que paga más de lo que recibe, un 14 % que recibe más de lo que paga, y un 31 % está contento con la relación. La ilusión financiera no se ha evaporado a pesar del aumento de la presión fiscal subjetiva.

Lo que sí parece es que, al menos con los datos de CIRES (1994) en la mano, ha aumentado ligeramente las personas a favor del co-pago por los usuarios de ciertos servicios. En 1990 sólo uno de cada cuatro entrevistados aprobaban esta medida; en 1994

el porcentaje llega al 35 %. El criterio que se considera apropiado para fijar qué porcentaje debe pagar es mayoritariamente "la capacidad económica del usuario" (58 % en 1990, y 70 % en 1994).

Marrón et al. (1994), con los datos Delphi ya reseñados también indican que 80 % de los encuestados cree que aumentará la participación de los usuarios en la financiación, sobre todo a través del ticket moderador y farmacéutico. 85 % cree que acabará introduciéndose la factura sombra, por la que se informa al usuario de los gastos que ha ocasionado, aunque éstos siguna financiándose públicamente. Esta parece una vía eficaz para diluir la ilusión financiera.

2.8. Satisfacción

Quizás el aspecto más investigado de las actitudes ante el Estado de Bienestar en España sea la satisfacción con los servicios.

Una vertiente de la insatisfacción que ha recibido bastante atención es la percepción del derroche de recursos en el Estado. En Alvira/ García López (1987) se puede ver que entre el 65 y el 70 % de los encuestados cree que se desperdician recursos.

Castillo (p. 58) muestra la evolución de la idea de que "el Estado malgasta gran parte o desperdicia algún dinero". La insatisfacción tiene un perfil bimodal. Crece entre el 79 y el 82. En el año 83 la satisfacción alcanza cotas sin precedentes, para empezar a disminuir linealmente hasta el año 91, que señala el cénit de la insatisfacción.

1979	80	81	82	83	84	85	86	89	91
59	72	67	68	49	53	57	60	72	82

El último informe FOESSA (p. 593) con datos de otras fuentes (Demoscopia) viene a ratificar esta idea de la evolución de la insatisfacción en sentido creciente desde mediados de la década anterior. Entre el 86 y el 92 se duplica el porcentaje de personas que creen que "el gobierno tira por la ventana" el dinero que se le tiene que pagar en impuestos.

	1986	1991	1992
El gobierno administra bien	19	10	10
El gobierno desperdicia algún dinero	45	55	44
El gobierno tira por la ventana	20	25	39

Pasando a la satisfacción con los servicios y prestaciones en sí mismos, en el sondeo de El País/EDIS (1996) que ya

mencionamos, de una serie de reformas necesarias en España, las más urgentes fueron mejorar la seguridad social (31 %), mejorar las pensiones (16 %), mayor protección social y sanitaria (15 %). Además, 80 % consideraba inadecuadas las prestaciones que reciben porque "no tienen calidad" (30%), "son insuficientes" (20%), o "hay gastos innecesarios" (22%).

Alvira/García López (1988) demuestran que el 60 % de los españoles cree que los servicios no han mejorado repartiéndose ese porcentaje entre un 30 % que cree que siguen igual, y un 30 % que considera que han empeorado. La misma investigación es esclarecedora respecto al hecho de que no hay el mismo nivel de insatisfacción respecto a todas las prestaciones del Estado de Bienestar. Así cabe distinguir en la opinión de los encuestados respecto a la satisfacción actual y su percepción del cambio en la calidad de los servicios:

- servicios regulares y que no han mejorado: enseñanza, pensiones, paro
- servicios malos y que no han mejorado: sanidad
- servicios regulares y que han empeorado: vivienda.

Alvira/García Sanchez (1989) también clasifican a los encuestados según su percepción de la relación catidad de gasto-calidad del servicios:

- 29 % considera que el gasto es alto y el funcionamiento malo
- 39 %, que el gasto es bastante alto, y el funcionamiento regular
- 21 %, que el gasto es correcto, y el funcionamiento bastante bueno
- 11 %, que el gasto es bajo, y el funcionamiento malo.

La insatisfacción es mayor con la sanidad y las pensiones, menor en la vivienda, y aún menor en la educación.

La encuesta de Edo/ Utrilla (1992) muestra que la impresión negativa también se da entre las personas con títulos superiores. El 80 % considera que el grado de eficiencia del gasto público en España no es correcto, y que es inferior al de otros países de la UE. El 85 % cree sencillamente que el funcionamiento de los servicios públicos es malo o muy malo. El 50 % cree que el nivel de gasto público español es escaso en relación con las necesidades de nuestra economía.

Pasando a analizar los distintos capítulos de gasto público, el informe FOESSA del 93 (p. 1263) indica que en 1992 en torno al 40 % estaba bastante o muy satisfecho con la enseñanza pública. Un 46 % daba una aprobación sin entusiasmo. Sólo un 13 % manifestaba abiertamente su insatisfacción.

En cuanto a la evolución de la satisfacción con la enseñanza pública, el mismo trabajo (FOESSA, p. 598) indica que se ha mantenido estable, mientras que ha ido aumentando paulatinamente la satisfacción con la enseñanza privada.

	1983	1987	1988
enseñanza pública	25	29	26
enseñanza religiosa	20	20	21
enseñanza privada	26	35	39

En cuanto a la sanidad pública, la encuesta CIS-1448 (1985), N= 2440, arroja como resultado que hay una valoración media-alta de la calidad de los servicios sanitarios entre la población en general.

	Buena	Regular
consultorios	44	36
ambulatorios	44	36
urgencias	56	21
visita a domicilio	53	21

La satisfacción es mayor entre las personas que han sido usuarios últimamente.

Los resultados publicados de la encuesta MAPFRE/ DEMOSCOPIA (1995) también dan niveles de satisfacción bastante altos con la sanidad pública. El 75 % está satisfecho con las consultas a especialistas de la sanidad pública. Ello no es óbice para que del 65 % de personas que mencionan motivos para contratar un seguro privado 21% dicen que la Seguridad Social no está bien, 19 % que el privado da mejor servicio, 18 % que la privada es más rápida y 5 % que la privada es mejor.

Frente a las dos encuestas anteriores que ofrecen una opinión más o menos positiva sobre la sanidad pública, otras dan a entender que hay niveles de insatisfacción más altos. Rodríguez (1983) recoge los resultados de una encuesta realizada en 1980 a un total de 2393 enfermos y familiares. A la pregunta de "dónde se creía que se trataba mejor al enfermo", un 55 % respondió que en la sanidad privada, y un 15 % que igual en ambas, y un 15 % que mejor en la pública. Respecto a la cuestión de los medios más apropiados para mejorar la asistencia sanitaria, un 20 % convino en señalar la necesidad de más gasto, un 10 % un mayor control por el Estado, y un 10 % una mayor control por parte de los usuarios.

Díaz Nicolás (1989) también da porcentajes de insatisfacción más altos. Más de 2/3 califica de mala o muy mala la asistencia sanitaria pública.

Algunos trabajos realizados hasta la fecha nos permiten comparar Comunidades Autónomas. La investigación de la Junta de Andalucía (1984) con una muestra de 1600 andaluces revelaba una satisfacción media-baja (de 2,3 sobre una escala de 1 a 5). Por contra, el estudio de la Comunidad de Madrid (1993), N=1251, evidencia una satisfacción media-alta (6,1 en una escala de 1 a 10). Desafortunadamente el lapso de tiempo que separa las dos encuestas impide trazar conclusiones definitivas sobre un efecto territorial en la satisfacción.

Blendon et al. (1991) realizan el primer análisis de la satisfacción respecto a la sanidad pública en España comparada con otros países. En España hay un 30 % de acuerdo con la idea de que "nuestro sistema de salud tiene tantas cosas malas que sería necesario rehacerlo de nuevo". Este alto porcentaje de insatisfacción sólo es superado por Italia (40 %), siendo mucho menor en países de nuestro entorno, como el Reino Unido o Alemania, donde no supera el 15 %. Los porcentajes de satisfacción más elevados se dan en Holanda y Suecia, donde sólo un 5 % desea la reforma del sistema.

3. Actitudes ante las consecuencias no queridas y el riesgo moral

El tema de las consecuencias no queridas y el riesgo moral ha sido analizado en España en su aspecto positivo: hay que mencionar entre otros los trabajos de Escobedo sobre los efectos sobre el empleo que tiene la financiación de la seguridad social vía cotizaciones sociales de los empresarios, o la investigación más reciente de García Brosa acerca de los efectos de las prestaciones por desempleo sobre la duración del paro.

Sin embargo, hasta ahora no hay en España una monografía sobre la percepción de riesgo moral público o de consecuencias no queridas -como Taylor-Gooby/ Dean en Gran Bretaña-, ni siquiera una investigación más general que incluya el tema como capítulo en sí mismo, como pueda serlo Roller en Alemania.

3.1. Consecuencias no queridas en España

En la encuesta FOESSA-1992 (N=8500) se incluyeron algunos items. Según el informe FOESSA-1992, entre un 40 y un 60 % de las personas cree que "el subsidio de paro hace que la gente no solucione sus problemas", y un 60 % cree que existe fraude en el seguro de paro. Así mismo casi un 50 % que "el gasto social impide la solidaridad" (Rodríguez Cabrero, 1992: 1492).

En los 5 grupos de discusión realizados por Béjar (1989) se pone de manifiesto que hay una crítica abierta del Estado de Bienestar entre los altos ejecutivos y los jóvenes empresarios por considerar éstos que

"los parados se acostumbran a recibir el paro durante años y años" (p. 74).

También Nadal et al (1992) en la mencionada encuesta realizada en la Comunidad de Madrid indican que el 72 % de los entrevistados considera que los usuarios son responsables de cierto abuso en los servicios.

El aspecto que ha sido objeto de una investigación detallada es el fraude en las prestaciones y servicios sociales. En los trabajos de la Unidad Especial contra el Fraude se realizó una encuesta a población general y varios grupos de discusión con distintos sujetos corporativos. Lo más interesante a resaltar de los resultados de la Unidad son las conclusiones sobre las atribuciones causales del fraude social. De la encuesta a la población general se dedujo que los ciudadanos consideraban que

el fraude social obedecía a:

- factores institucionales: falta de control de la Administración
- factores culturales: falta de honradez y de conciencia cívica de los ciudadanos, con justificación implícita del fraude
- factores económicos: excesiva presión fiscal

Entre las organizaciones y colectivos de profesionales, los factores más mencionados fueron:

- la falta de honradez y de conciencia cívica de los ciudadanos
- la corrupción y falta de ejemplaridad de las élites
- el estatismo de los valores en España, con dos interpretaciones: excesiva conciencia de los derechos (grupo de graduados sociales), e insuficiencia de las prestaciones (sindicatos)
- la mala imagen de la gestión del gasto público
- la excesiva presión fiscal
- la complejidad de la normativa y la dificultad para acceder a algunos beneficios

Uno de los factores mencionados tanto por los ciudadanos como por las élites es la falta de cultura cívica. En este sentido Orizo (1991: 97) ha analizado el grado de tolerancia en las respuestas a un ítem de la Encuesta Europea de Valores en España entre 1981 y 1990: "reclamar beneficios del Estado sin tener derecho a ello". Pues bien, entre 1981 y 1991 habría aumentado ligeramente la tolerancia hacia el fraude al Estado de Bienestar (de 2.30 a casi 2.90, en una escala de 1 a 10). La tendencia afecta a todas las clases, aunque sea ligeramente más intensa en las clases bajas, beneficiarias del Estado de Bienestar.

3.2. Control social y riesgo moral: comparación internacional

Harding et al. en su resumen de los resultados internacionales de la primera Encuesta Europea de Valores nos muestran que España ocupa el tercer lugar en un ranking de doce países europeos según la tolerancia que se muestra frente al abuso del Estado de Bienestar. En concreto, el ítem de la encuesta es "reclamar beneficios del Estado sobre los que no se tiene derecho". En una escala de 1 a 10, de menor a mayor tolerancia, España (2.3) va a la zaga de Francia (3.2) y el Reino Unido (2.7), todos ellos por encima de la media europea, situada en 2. Esto está indicando que en España, como en esos dos países, hay un control social menor sobre el riesgo moral público.

4. Ambivalencia en las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar.

Hemos visto que hasta la fecha apenas ha habido análisis profundos de las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar en España, lo que hacía muy difícil que se llegase a plantear el tema de la ambivalencia en esta esfera de las actitudes. No obstante, algunos autores, al describir vertientes específicas de estas actitudes, han apuntado o insinuado la

existencia de inconsistencias y tensiones de valores, aunque sin llegar a desarrollarlas con argumentos específicos. En lo que sigue reseño estas investigaciones que son los precedentes en los tres apartados de mi trabajo: desigualdad, Estado de Bienestar, y riesgo moral público.

4.1 Ambivalencia: igualdad

Murillo Ferrol aludía hace casi 25 años a la ambivalencia ante la desigualdad acarreada por la aceleración del cambio social a principios de los 70 en España. Al participar en escenarios heterogéneos, se desarrollaría una ambivalencia de status, que llevaría tanto a criticar la desigualdad como a legitimarla.

"Mucha de la inquietud profunda de nuestros conciudadanos puede obedecer a que no tienen una imagen clara y definitiva de la capa a la que pertenecen, de la latitud social por la que navegan. Diferentes momentos y circunstancias les hacen vivir la experiencia de creerse en distintos estratos sucesivamente, y sin apenas transición. Pueden pasar de un bar de lujo a una modesta vivienda de barrio, y del humildísimo lugar de trabajo al fastuoso vestíbulo de un banco, en el que acaso guardan una breve cuenta. Yo no diría que esto es falta de cristalización de status, sino más bien ambigüedad o ambivalencia de los mismos. La rapidez del cambio en nuestro país nos mantiene como en suspensión en el seno de un líquido agitado" (Murillo Ferrol, 1972:21).

4.1.1. Igualdad y libertad

El aspecto en el que se ha querido ver más ambivalencia es la disyuntiva entre los valores de la igualdad y la libertad.

Distintos trabajos han constatado la ausencia de una tensión y la presencia consiguiente de la ambivalencia de ambos valores en la cultura política de nuestro país. Para Orizo la explicación de que no se perciba una antinomia entre ambos valores está en el hecho de que ambos están enmarcados en referencias de sentido distintas. La libertad se ve como algo privado y moral, la igualdad como pública y económica. Así, en palabras de Orizo:

"nuestras aspiraciones de libertad no sólo lo son en cuanto tales sino que se manifiestan como rechazo de las reglas y restricciones de la vida cotidiana (...) Pero, antes que nada, la bandera que enarbolamos es la de la libertad individual y personal, la libertad concreta de cada uno, al tiempo que asumimos la otra bandera, la de la igualdad social, la de la eliminación de las diferencias sociales, la de la justicia social. Los dos términos no son antinómicos" (Orizo, 1983: 371).

Montero, utilizando el mismo argumento de la diferencia de "framing" de los dos valores, también dirá que

"la tendencia al igualitarismo no resulta incompatible con la opción por la libertad: libertad e igualdad no son antagónicas ni provocan disyuntivas irresolubles, ni conflictos graves. Y ello porque la compatibilización entre la igualdad y la libertad se hace sobre la base de la

igualdad social, de la eliminación de las diferencias sociales, de un lado, y de la libertad individual, en el ámbito personal -antes que en el ámbito público-, de otro" (Montero: 75-76).

El efecto es aún más importante si cabe entre los jóvenes, quienes se adhieren en mayor medida que el resto de la población al valor de la libertad. Los jóvenes, que ante la disyuntiva igualdad-libertad escogen la libertad, sin embargo, a la hora de explicar las desigualdades, son de los que más aluden a la injusticia social. Para Villalaín et al. parece que en este caso el efecto "framing" no hay que entenderlo tanto en términos de la disyuntiva privado-moral vs. público-económico, como de la oposición entre concreto vs. abstracto:

"llama la atención que los jóvenes teóricamente se posicionen en favor de la igualdad en las explicaciones de la desigualdad, cuando vimos que apostaban por la libertad en la disyuntiva libertad-igualdad. Quizás porque entonces se referían a sí mismos, hablaban de algo que les implicaba, y ahora juzgan en general, sobre los otros. En el primer caso es una decisión, algo que afecta personalmente; el segundo es una opinión, algo que puede o no afectar a uno mismo. Como en otras ocasiones, el paso de lo general a lo particular introduce variaciones en las opiniones. En la opción personal se asumen menos costes, menos compromisos" (Villalaín et al., p. 75).

De todas formas el argumento es mucho más confuso y menos convincente que el de Orizo o Montero.

Todo lo anterior viene a redundar en la paradoja del "postmaterialismo sociotrópico" (Torcal). En sus estudios sobre el postmaterialismo este autor descubre que el ítem materialista por excelencia "luchar contra las desigualdades" en España entra en el factor del postmaterialismo. Torcal bautiza este extraño fenómeno de postmaterialismo sociotrópico porque los postmaterialistas españoles serían postmaterialistas egotrópicos -en lo referido a la libertad personal y lo privado- y materialistas sociotrópicos -en lo referido a lo público. La explicación que da Torcal a esta anomalía española es, primero, que el igualitarismo obtiene tanta adhesión por la alta desigualdad existente. En segundo lugar, que sature el factor del postmaterialismo es posible porque la aprobación de un objetivo no es lo mismo que la movilización por ese objetivo: las personas postmaterialistas que aprueban la igualdad pueden no movilizarse por ella, y al revés. En las actitudes puede tolerarse un grado de ambivalencia mayor que en el comportamiento.

4.1.2. Desigualdad: legitimación y deslegitimación

Aparte de la ambivalencia en el nivel de los valores igualdad-libertad, algunos autores han indicado la existencia de inconsistencias en la deslegitimación de la desigualdad. Las raíces estarían en la peculiar institucionalización del capitalismo en España, caracterizada por la intervención omnipresente del Estado:

"el capitalismo se ha desarrollado en España mediatizado por circunstancias autóctonas que han producido una mezcla

curiosa e inconsistente de defensa ideológica del libre mercado junto a una constante práctica, muchas veces solicitada por los actores privados, de injerencia estatal" (Aguilar, p. 124).

Esta ambivalencia sería la que se reflejaría en las actitudes de la población en general:

"90 % cree que habría menos problemas en España si la gente fuera tratada con mayor igualdad (...) En aparente contradicción casi el 50 % cree que "a España le iría mejor si nos preocupáramos menos de que todo el mundo sea igual" o que "los impuestos impiden que las empresas hagan los beneficios que merecen". Esto indica que los españoles tienen reservas sobre el igualitarismo entendido como nivelación social" (López-Pina et al., p.459).

Esto lleva a estos autores a decir que estamos ante

"actitudes blandas. No está claro que formen un mensaje coherente para los políticos (...) Las preferencias de los españoles sobre las cuestiones económicas son contradictorias" (López-Pina et al., p.459).

Estos autores sin embargo no indagan en las causas de estas contradicciones, remitiendo al lector a los análisis de Linz.

Linz señala la ambivalencia de la crítica del capitalismo en España. Sus orígenes estarían en el "ambiguo legado del franquismo" (I-16), anticomunista y anticapitalista al mismo tiempo.

"Al mismo tiempo que prefieren una proporción relativamente alta de formas de gestión no capitalistas, se muestran increíblemente respetuosos con la idea de propiedad (...) Estos datos parecen indicar cierta disyunción entre una ideología anticapitalista y el conservadurismo de una sociedad en la que la propiedad privada merece respeto, en parte porque en gran medida son propietarios no sólo de bienes de consumo, sino del coche, la casa o los ahorros" (Linz, 1984:89).

La explicación radicaría en la aceptación pragmática de la realidad de los españoles. La hipótesis específica una forma de ambivalencia por pragmatismo:

"Todas estas actitudes son congruentes con la ambivalencia de una sociedad en gran medida pragmática que rechaza cambios revolucionarios, y al mismo tiempo se identifica con posiciones ideológicas de izquierda y anticapitalistas" (Linz, 1984:90).

4.1.3. Clase social y ambivalencia

Además de ambivalencias generales o "dominantes" en España, algunos autores también han señalado la existencia de ambivalencias que afectarían a clases concretas.

El mismo Linz alude a una ambivalencia característica de la clase capitalista o alta en España. El capitalista español es más ambivalente ante el capitalismo que el capitalista de otros países:

"Incluso para los conservadores españoles, la economía

capitalista aparece asociada en proporciones significativas a valores negativos frente a una economía socialista" (Linz, 1984:89).

O como señala Pinilla:

"el empresario ha interiorizado históricamente una actitud de desconfianza hacia el mercado" (Pinilla, 1967:143).

Para Linz la explicación hay que buscarla en el franquismo: como durante éste el movimiento obrero era débil, la clase capitalista no tuvo necesidad de elaborar una ideología económica coherente y convincente -para ellos mismos o para el resto de la sociedad- sobre las virtudes del capitalismo.

"Los empresarios, al no tener que enfrentarse con un movimiento obrero y con partidos de izquierda, tampoco dedicaron atención alguna a explicar, justificar y legitimar su papel en la sociedad" (Linz, 1984:91).

Ortí mediante el análisis de grupos de discusión ha subrayado ambivalencias específicas de las viejas clases medias, centradas en la educación. Por un lado, es el instrumento de movilidad ascendente sancionado normativamente en las sociedades avanzadas. Por otro lado, la educación lleva a sus hijos a adoptar actitudes que no se corresponden con los valores de sus padres. Por eso en los padres de clase media hay

"una actitud ambigua, mezcla contradictoria de liberación y recelo frente a los nuevos modos de trato informal de la juventud actual" (Ortí: 18).

Finalmente, Martínez Alier también explora la ambivalencia de otra clase, en este caso, la obrera. En el marco de su trabajo cualitativo sobre la conciencia de clase de los trabajadores agrícolas andaluzas, sin aludir a M. Mann, Martínez Alier, desarrolla un argumento paralelo al de Mann sobre la aceptación pragmática de la clase obrera:

"aunque los obreros cooperan con el sistema de producción latifundista, aunque poseen elementos de su cultura que favorecen esa cooperación, poseen asimismo evidentemente elementos contrarios a ella. Y esa dualidad en el sistema de valores -o, mejor dicho, conjunto de valores- de los obreros se resuelve prácticamente por la presencia o la amenaza de la fuerza: la necesidad económica, el temor a la represión política (...) logran que los obreros actúen de hecho de acuerdo con aquellos de sus valores que favorecen su integración, su cooperación, en la estructura agraria latifundista. Así se impide el cambio revolucionario en la estructura agraria latifundista, un cambio que sería el resultado natural del conflicto a nivel ideológico" (Martínez Alier, p. 335).

4.2. Ambivalencia: Estado de Bienestar

La "gran ambivalencia" del Estado de Bienestar en España vendría dada por un estatismo teñido de desconfianza frente al Estado:

"La cultura política española pasa por mantener una relación reverencial con el Estado compatible,

paradójicamente, con una gran desconfianza respecto al funcionamiento de las instituciones representativas" (De Miguel, 1994).

Aparte de estas alusiones generales, las escasas referencias a la ambivalencia en esta esfera se han referido casi siempre a la paradoja "más por menos", es decir, demanda de más gasto con rechazo simultáneo de más impuestos.

4.2.1. La paradoja "más por menos"

Rodríguez Cabrero, haciéndose eco de las ideas de Coughlin, es uno de los autores que más claramente enfatizará la ambivalencia en las actitudes ante el Estado de Bienestar.

"El Estado de Bienestar tiene unos efectos políticos complejos y contradictorios: rechazo de los impuestos/ apoyo a los servicios sociales; rechazo de la carga económica del Estado benefactor/ continuas demanda económicas sobre aquel" (Rodríguez Cabrero et al., p. 98).

Sin embargo el argumento se desarrolla en un plano exclusivamente teórico, sin que se sustancie con datos referidos a España.

Linz (1986), en su estudio de la mentalidad económica en España, alude a una ambivalencia general:

"El Estado aparece ante los ciudadanos con una doble faz. Por un lado se confía en él (en mayor o menor medida), en que pueda resolver los problemas que tiene palteados la sociedad. Y por otro lado, como el Estado gasta muchas veces más de lo que puede y debe, y por ello exige más impuestos, impone un sacrificio a las economías privadas" (Linz, 1986: X).

La ambivalencia se debe a que se percibe que el Estado derrocha o desperdicia el dinero de sus contrubuyentes.

Carabaña (1991) ha aludido a las "incongruencias" en las actitudes de los ciudadanos ante el gasto público.

"Si bien cuando se habla de gasto global hay oposición a las subidas de impuestos, un buen porcentaje de los que piden mayor dinero para un rubro determinado estarían dispuestos a financiarlo con sus impuestos" (1).

Carabaña parece sostener una explicación en la línea de la disonancia cognitiva. Los españoles hacen psíquicamente soportable la incongruencia mediante el desarrollo de una falsa imagen de la realidad del gasto público.

"Esta diferencia de actitudes hacia el gasto en general y hacia cada uno de los gastos tiene que ver con la falsa idea que los españoles se hacen del destino de sus impuestos. La mayoría cree que es defensa la primera partida de gasto (...) La resistencia al cambio de esta imagen del gasto público funciona como una coartada para mantener la consistencia entre la demanda de mayores servicios y la resistencia a pagar impuestos".

Pradera (1995) propone varias explicaciones de la inconsistencia "más por menos", lo que él califica "doble lamento" de los españoles ante el Estado de Bienestar. Así un 70

% cree que paga demasiados impuestos, y un porcentaje similar que los impuestos no se cobran con justicia. Este es el "lamento como contribuyentes". Como usuarios, un 60 % cree que recibe menos de lo que paga en impuestos, y el 50 % demanda más gasto social. La inconsistencia está en el "doble deseo", se desean menos impuestos y más gasto. Como dice Pradera: "no establecen una conexión causal entre impuestos y gasto", "no tienen conciencia de los nexos entre impuestos y servicios".

Pradera apunta dos tipos de factores explicativos: universales y específicos de España.

Como factor universal Pradera alude a que la inconsistencia es fruto sencillamente de la irracionalidad ante ese dilema:

"Como en el resto de los países, hay firmes resistencias de la opinión pública a plantearlo de forma racional"

Y es que

"la estrategia del avestruz no es patrimonio exclusivo de los españoles".

Respecto a los factores que específicamente alimentan la inconsistencia en España habría dos causas, una histórica y una inmediata. En la "constelación de motivos históricamente determinantes", Pradera contempla las tareas asistenciales de la Iglesia, el conservadurismo social y el paternalismo. Estos factores han hecho que en España los ciudadanos no hayan desarrollado una identificación total con el Estado, tanto como usuarios como contribuyentes.

En cuanto a las causas inmediatas Pradera señala que, en parte como consecuencia de los factores históricos apuntados, la cultura política de los españoles está plagada de contradicciones:

"adhesión abstracta a la democracia, bajo grado de implicación subjetiva en el funcionamiento de la democracia, desinterés por la política, desmovilización" (Pradera, 42).

El síndrome del doble lamento es sólo una contradicción sintomática dentro de este cuadro clínico agudo. En este caso la contradicción está en la relación con el Estado mismo:

"esta relación ambivalente y desequilibrada con el poder político, mezcla inextricable de estatismo y antiestatismo, se traduce en las relaciones con el Estado de unos ciudadanos que se perciben como clientes titulares de derechos pero no como contribuyentes" (Pradera, 42).

Botella (p. 10) ha comparado el efecto de la paradoja más por menos en distintos países. España es uno de los países menos dispuestos a una reducción de prestaciones sociales, aunque ello suponga bajar también los impuestos. Frente a porcentajes del 30 % en Noruega, Gran Bretaña e Italia, en España encontramos sólo un 14 % de personas a favor de esa idea. Esto denota un mayor grado de ambivalencia.

4.2.2. Satisfacción e insatisfacción

Al margen de la paradoja más por menos, apenas se ha prestado atención a las inconsistencias en otras dimensiones del

Estado de Bienestar.

Unicamente Blendon et al. han apuntado las ambivalencias en la satisfacción, específicamente respecto a la sanidad pública.

"Hay satisfacción con los servicios sanitarios, e insatisfacción con la organización del sistema sanitario: aunque 3/4 de los españoles dicen que quieren cambios profundos en el sistema nacional de salud, también 3/4 manifiestan satisfacción con los servicios de asistencia médica utilizados durante el año pasado"

La inconsistencia para Blendon et al. obedece a que ambos tipos de evaluaciones se hacen desde dos perspectivas distintas.

"Estos dos tipos de cuestiones miden tipos distintos de inquietud"

La primera hace referencia a la organización, la financiación, la eficiencia, la burocracia o la equidad; la segunda, a la evaluación de un servicio recibido y experimentado por el entrevistado o una persona de su entorno.

Por lo tanto, Blendon et al. estarían aludiendo a una ambivalencia con origen en la evaluación desde dos "frames" distintos: uno abstracto, en el que se activan valores e ideologías, y uno concreto, en la que se barajan aspectos concretos y las pexperiencias de ellos.

4.2.3. Estado y sociedad civil (tercer sector)

No hay trabajos empíricos sobre las actitudes de la población española en general ante las organizaciones voluntarias de bienestar. Todo lo que tenemos son los resultados de Rodríguez Cabrero et al., que han analizado grupos de discusión con directivos y responsables cualificados de ese tipo de asociaciones. Estos investigadores han descubierto la presencia de tres tipos de ideologías manifiestas sobre la relación Estado-sociedad civil (Rodríguez Cabrero et al., 135 y ss.):

- una primera ideología minoritaria, de carácter comunitarista, cuyos abanderados se pronuncian por una forma de provisión de bienestar antijerárquica y antiburocrática, resumiendo: "sin el Estado".
- otra ideología también minoritaria, de carácter profesionalista y tecnocrática, en la que se abomina de la ineficiencia pública, pronunciándose abiertamente sus defensores "contra el Estado".
- finalmente, la ideología mayoritaria entre los gestores de las asociaciones voluntarias es ambivalente, oscilando entre el comunitarismo y el estatismo; el modelo implícito es una sociedad civil "con el Estado".

En palabras de Rodríguez Cabrero et al. esta ambivalencia es mayoritaria.

"Esta síntesis enriquecida de las funciones sociales emerge en España como bloque mayoritario ambivalente en nuestros grupos de discusión, caracterizándose por el hecho de que concibe el bienestar social como un sistema mixto en el que el Estado está siempre presente a través de su función de extensión de los derechos sociales y sostenimiento de sistemas de protección social general, pero en el que el

desarrollo de la acción voluntaria es la garantía de la socialización del bienestar o profundización de la personalización, comunicación y participación social" (Rodríguez Cabrero et al., p. 134).

4.3. Ambivalencia: consecuencias no queridas en el Estado de Bienestar

La principal alusión a la ambivalencia causada por la percepción de consecuencias no queridas y de riesgo moral la encontramos en Rodríguez Cabrero (1992). Este autor la inscribe en su interpretación de la tendencia general del Estado de Bienestar en España desde 1980:

"La evolución de la política social en España en los últimos 13 años está basada en desarrollos políticos, económicos e ideológicos contradictorios".

En el terreno político la contradicción estaría en que las políticas se habrían movido entre la universalización y la restricción. En el terreno económico radicaría en los constreñimientos del déficit público y las políticas de convergencia. Finalmente, las contradicciones en las actitudes vendrían dadas por una ideología en la que se apoya al Estado de Bienestar sin que por ello deje de darse esa aguda percepción de consecuencias no queridas que ya señalábamos.

"La encuesta FOESSA refleja esa ambivalencia: por una parte la mayoría de los ciudadanos (80%) está de acuerdo con la afirmación de que hay mucha gente que necesita la ayuda del Estado y no la logra, pero, al mismo tiempo, la creencia en la existencia del fraude en la percepción de prestaciones y subsidios por desempleo está mayoritariamente extendida (60%)" (Rodríguez Cabrero, 1992: 1492).

HIPOTESIS SOBRE LA AMBIVALENCIA EN ESPAÑA

Introducción

El tema de este trabajo es la ambivalencia en las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar en España. En la parte teórica de la investigación he discutido distintos argumentos genéricos sobre la ambivalencia en las actitudes socio-políticas en general, y en las actitudes ante la justicia social y el Estado de Bienestar en particular. Estos argumentos podrían aplicarse a cualquier país avanzado y a múltiples circunstancias. Así, de hecho, se han detectado niveles significativos de ambivalencia en las actitudes ante la igualdad y las políticas sociales en países tan distintos como el Reino Unido (Heath), Suecia (Swallfors) o Estados Unidos (Kluegel). La ambivalencia parece tan extendida y tan independiente de los índices objetivos de desigualdad o del tipo de régimen de Estado de Bienestar, cuando menos tanto como el consenso (ver el apéndice sobre las actitudes ante el Estado de Bienestar).

Es necesario concretar, pues, los factores específicos que pueden dar cuenta de la ambivalencia en nuestro país. ¿Por qué hay que suponer que hay ambivalencia en España? ¿Qué factores serían determinantes en este sentido? ¿Será la ambivalencia existente en España semejante o disímil de la de otros países? En caso de que haya esas diferencias, ¿a qué puede obedecer esa idiosincrasia?

A fin de responder a estos interrogantes me limitaré a distinguir entre la inconsistencia cognitiva y la ambivalencia normativa en las actitudes.

Voy a sugerir hipótesis sobre la ambivalencia en la cultura política española, o si se quiere, hablando en términos económicos, sobre la "ambivalencia agregada". En los capítulos empíricos de la tesis, para cada aspecto tratado, se propondrán micro-hipótesis sobre variaciones individuales en función de variables sociodemográficas e ideológicas.

Factores específicos de la inconsistencia cognitiva

Creo que un primer elemento a considerar sería la cultura democrática de los pactos de silencio en España. La inconsistencia está en la paradoja del mismo enunciado del problema: una democracia -la "cultura de la disputa" (Sarcinelli)- basada en el silencio. El hito inicial para algunos habría sido la sublimación del pasado franquista. Incluso se ha llegado a comparar el "pacto de silencio sobre el pasado" que posibilitó nuestra Transición política con la "Unfähigkeit zu trauern" (la incapacidad para el duelo) de Alemania después de la Segunda Guerra Mundial (González/ Gimbernat). Creo que no es necesario incurrir en este tipo de retórica socio-freudiana, que debe presuponer un inexistente "cerebro colectivo" bajo esa memoria hurtada. Tampoco creo necesario seguir la costumbre rutinaria de retrotraer todos nuestros males al franquismo. Pero también creo que no es muy aventurado decir que desde los Pactos

de la Moncloa a los recientes Pactos de Toledo se han ido institucionalizando unos hábitos de atenuación de discusiones fundamentales sobre el presente y el futuro. Lo anterior habría contribuido a consolidar la debilidad de una esfera de opinión pública necesariamente endeble después de una dictadura. Así, en un reciente estudio (Pérez Díaz) un porcentaje significativamente alto de ciudadanos expresaban su malestar por la falta de información y discusión pública sobre el tema de las pensiones. También Garriges Walker señalaba recientemente la necesidad de "olvidar los pactos de silencio y transmitir a la ciudadanía la idea de que se va a buscar la solución más justa informando puntualmente a la opinión pública y haciendo participar a todos los intereses en juego".

Por otra parte la tradición estatista apenas se ha puesto en cuestión. No importa aquí si el Estado ha sido el causante del anquilosamiento de la sociedad civil (hipótesis de Pérez Díaz) o si ha sido la debilidad de la sociedad civil la que catalizó el estatismo, de forma que éste ha sido el que ha sentado las bases de la sociedad civil (hipótesis de Santos Juliá). Los tintes estatistas de las actitudes de los españoles, como veremos, son innegables. Este estatismo ha hecho que el criterio económico de eficiencia no entrase en la valoración de los resultados de las acciones. La esfera económica y la política han estado secularmente compartimentalizadas en la mente de los españoles.

A lo anterior habría que sumar lo que se ha calificado de *cinismo de la cultura política* en España (Montero o Maravall), esto es, la adhesión abstracta a los principios y el desinterés por la política (unido a la desconfianza de los políticos). Esto en sí mismo ya es una inconsistencia, pero además ese cinismo debe ser fuente de otras inconsistencias. El cinismo es una forma de compartimentación moral.

El cinismo político además redunda en la *desinformación* política. Si no hay elaboración más o menos activa de contenidos no puede haber contrastación de argumentos, de forma que lo más probable es que se sostengan opiniones contradictorias entre sí. La desinformación contribuye a la inconsistencia.

Estos elementos que contrubuyen a la inconsistencia están enlazados entre sí en un *círculo vicioso* característico. Los pactos de silencio contribuyen a la desinformación. Esta hace que se generen expectativas poco realistas que pueden aprovechar algunos políticos o líderes de opinión para realizar promesas de difícil cumplimiento. Por eso las expectativas del ciudadano se frustran y se genera la desconfianza del político y, en general, el cinismo político. El cinismo y el desinterés a su vez hacen posibles los pactos de silencio. Y vuelta a empezar.

Factores específicos de la ambivalencia normativa

Si atendemos en primer lugar a las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva, hay que esperar un grado de ambivalencia considerable debido a la tensa acomodación de valores y normas de distintas tradiciones culturales. En España en este momento siguen perviviendo los valores del catolicismo paternalista. Al mismo tiempo el ciclo electoral ha demostrado

que también una parte importante de la población suscribía valores socialdemócratas. Finalmente, aunque el "espíritu capitalista" en España era débil, se ha ido produciendo una "transición ética" (Lamo de Espinosa) hacia valores más capitalistas. En definitiva, esta concurrencia de distintas economías morales hace esperar que haya un grado considerables de ambivalencia, sobre todo entre los principios de justicia distributiva: la *necesidad* (catolicismo), la *jerarquía* (capitalismo) y el *mérito* (socialdemocracia).

Respecto al Estado de Bienestar, es de esperar que se dé una tensión entre los principios de caridad y de ciudadanía. La Iglesia se ha ocupado tradicionalmente de la atención a los más necesitados, instaurando la idea de la caridad como fundamentación moral de esa atención. Por contra, las políticas del Estado de Bienestar, en especial la de ingresos mínimos dirigidas a las personas excluidas, se basan en la idea de la ciudadanía social. Se puede hipotetizar que el rápido y agudo proceso de secularización vivido en España desde la caída del franquismo puede haber socavado las bases de ese sentimiento de caridad y sentado otras sobre la idea de la ciudadanía.

Por otro lado, a la Iglesia y al Estado hay que sumar el peso creciente del tercer sector o las iniciativas cívicas, movidas por el altruismo (véase Giner/ Sarasa). El ascenso de esta nueva fundamentación normativa vendría propiciado por la emergencia, en España al igual que en otros países, de los nuevos valores postmaterialistas. En anteriores apartados teóricos ya dábamos cuenta de la discontinuidad entre estos tres principios resultantes: la caridad, la ciudadanía, y el altruismo. (Fraser/Gordon han expuesto las tensiones entre la caridad y la ciudadanía social. Miller ha detallado las líneas de contradicción entre el altruismo y la ciudadanía social).

Hay sin embargo una serie de características del tercer sector en España factores que pueden estar contrarrestando la ambivalencia. Me refiero a las características enumeradas recientemente por Rodríguez Cabrero et al. (1996: 124):

- el desarrollo muy fragmentado de la sociedad civil en España
- la atomización de la participación social en nuestro país (muchas asociaciones, con poca participación)
- la dependencia económica del Estado que caracteriza a las asociaciones voluntarias en España

Otra fuente de tensión normativa hay que buscarla en la propia génesis del Estado de Bienestar actual en sí mismo. La tradición corporatista de la Seguridad Social consolidada en el franquismo ha dado paso a principios socialdemócratas en la década pasada, con la universalización de la enseñanza y la sanidad, entre otras políticas. Bajo distintos imperativos este nuevo régimen de Estado de Bienestar ha sufrido reformas en el sentido de una incipiente liberalización (recorte de subsidios, por ejemplo). De ahí que autores como Moreno y Sarasa hablen del Estado de Bienestar en España como una "vía media" entre los regímenes de Estado de Bienestar corporatista, socialdemócrata y liberal. Dada la tensión entre las formas de ciudadanía social que se consagran en ellos, en especial entre la *igualdad* (socialdemócrata), la *seguridad* (corporatista) y la *necesidad* (liberal), hay que esperar encontrar ambivalencias en la legitimación empírica del Estado de Bienestar en nuestro país.

También cabe esperar una tensión incipiente entre el universalismo y el particularismo (o, en palabras de Titmuss, entre el Estado de Bienestar institucional y el Estado de Bienestar residual). El universalismo marcó la transición del Estado de Bienestar en España del régimen corporatista franquista al régimen socialdemócrata. Sin embargo, bajo distintas presiones, podríamos estar asistiendo a una "segunda transición". Rodríguez Cabrero apunta la tendencia a la asistencialización creciente del Estado de Bienestar en España. De ser esto así debería reflejarse en una tensión creciente en las actitudes entre el universalismo y el particularismo.

Una última tensión generadora de ambivalencia normativa tendría que ver con los valores relativos a la familia y la variable género.

Jurado ha defendido recientemente la hipótesis de que la inhibición del Estado de Bienestar en España con el problema del seguro de paro no se ha saldado con una fuerte deslegitimación social y política gracias a la existencia del colchón amortiguador de la familia. La familia habría suplido a un Estado débil. En realidad lo que viene a afirmar Jurado es que la cultura familista española ha inhibido la deslegitimación de la desigualdad y, consiguientemente, el desarrollo del Estado de Bienestar. Creo que esto, al menos referido a España, es cuestionable al menos por tres motivos. En primer lugar, en la cuestión concreta del seguro de paro, que es el aspecto estudiado por Jurado, es lógico que su escasa cobertura en España no sea causa de graves desórdenes sociales. ¡No lo ha sido ni en España ni en ningún otro país, porque el seguro de paro, de todos los programas que garantiza el Estado de Bienestar, es uno de los que goza de menor apoyo!. En segundo lugar, como veremos, distintas encuestas de opinión muestran que los españoles en temas de bienestar social son más estatistas que familistas, es decir, defienden que el Estado, y no la familia, se encargue de la provisión de determinadas prestaciones y servicios. La incorporación creciente de la mujer al mercado de trabajo habría contribuido a socavar aún más esa supuesta cultura familista. Finalmente, creo que históricamente el argumento de Jurado no se sostiene. No ha sido la fortaleza de la familia la que inhibió el desarrollo del Estado de Bienestar. El franquismo promovió los valores familistas y, al mismo tiempo, determinados programas del Estado de Bienestar. Pero el diseño católico-corporatista promovió el familismo, subordinando el Estado a la familia, de forma que aquel siguió siendo débil, mientras que ésta mantenía o veía reforzado su papel (esping-Anderson). Por lo tanto, fue la debilidad intencionada de determinados programas del Estado de Bienestar lo que fortaleció la familia.

Concluyendo, cuando menos en lo tocante a la provisión de bienestar, habría no familismo (hipótesis de Jurado) sino una ambivalencia entre el Estado de Bienestar y la familia, ambivalencia consistente en que los españoles son normativamente estatistas y pragmáticamente familistas -aceptan la familia como sucedáneo, pero el referente último es el Estado (insisto en que limitado está afirmación al tema de la provisión de bienestar).

En lo referido a la mujer y el Estado de Bienestar, Saraceno ha hablado del *familismo ambivalente* de los Estados de Bienestar mediterráneos, ilustrándolo con el caso italiano. Según esto habría una tensión en la titularidad de los derechos de ciudadanía social entre el individuo y la familia. España sería

un ejemplo igualmente válido (Therfall).

Finalmente hay que tener en cuenta dos fuentes de ambivalencia del tipo "normas-realidad", en la terminología de Hoschchild, o "abstracto-concreto", en la de Swindler. Aunque un Estado de Bienestar puede gozar de una gran legitimación normativa, puede también generar altas cotas de insatisfacción, que redundará en deslegitimación. Esta tensión entre la *legitimación abstracta* y la *deslegitimación concreta* la identifica Hirschmann (1989) sobre todo en Estados de Bienestar que se han expandido muy rápidamente, sin poder ajustar la calidad de las prestaciones a la cantidad de la población cubierta.

"Puede argüirse que es probable que una rápida expansión de la oferta de ciertos bienes y servicios traiga consigo un deterioro de su calidad en relación con las expectativas, y que es este declinar de la calidad el que produce un descontento con el desempeño del sector público" (p. 165).
 "La pérdida de popularidad está relacionada con el descenso de la calidad, que a su vez se debe a factores temporales, como el rápido aumento de la oferta" (167).

Se puede aventurar que quizás este ha sido el caso de España, que en apenas diez años ha visto una expansión sin precedentes de su Estado de Bienestar. Por eso esto que Hirshmann llama "trastornos del desarrollo" sería una fuente importante de ambivalencia ante el Estado de Bienestar en nuestro país.

Tras haber revisado los precedentes empíricos en el anterior capítulo, se podría contraargumentar ya ahora a esta hipótesis de Hirschmann que la evidencia que arrojan los distintos estudios previos permite establecer que si bien el gasto público social y sus efectos redistributivos se han consolidado en España en la década de los ochenta en forma acelerada, sin embargo las preferencias de gasto público en España apenas han cambiado. Crece el gasto, la redistribución y la masificación consiguiente de algunos servicios, pero no se observa una deslegitimación correlativa. Desde luego, con la evidencia empírica sobre España de la que disponemos, habría que matizar -sin rechazar- la hipótesis de Hirshmann de la siguiente forma:

- Hirshmann implícitamente hace referencia a Estados de Bienestar muy intensivos en servicios y mano de obra - como el sueco - en los que se puede alcanzar como efecto perverso esa masificación central en su hipótesis. España, al igual que otros países occidentales (Alemania, por ejemplo), ha desarrollado un patrón de Estado de Bienestar más bien intensivo en transferencias monetarias. Desde este punto de vista, se podría decir entonces que la hipótesis de Hirschmann no puede ser "tan verdadera" para el caso español como para otros casos.

- Si, a pesar de lo anterior, tomamos los servicios del Estado de Bienestar español - sanidad, educación, etc. - los datos mencionados hasta ahora hablan de la cantidad de gasto y de su efecto redistributivo, no de la forma - la calidad de ese gasto y ese efecto. Sabemos que el aumento del gasto ha venido acompañado en España de la descentralización y pluralización de la provisión - sobre todo vía competencias de las Comunidades Autónomas, por ejemplo, en educación y

sanidad - lo que, en principio, corre en contra de la uniformización y masificación. Si se acepta esto la hipótesis sería cierta: no hay masificación y, por lo tanto, tampoco se da la deslegitimación.

- Otra salvedad sería que, a pesar del crecimiento del Estado del Bienestar, el umbral de masificación no se ha alcanzado todavía. El intervalo de tiempo que vamos a estudiar podría no ser suficiente para validar o rechazar la hipótesis.

La segunda fuente de ambivalencia del tipo abstracto/concreto estaba en la discordancia entre los principios abstractos del Estado de Bienestar, que consagran el *universalismo formalista*, y la realidad del funcionamiento de éste en España, en buena parte basado en el *particularismo o clientelismo informal*. A este respecto es relevante la hipótesis de Hirschman sobre los *obstáculos cognitivos al desarrollo* (ver figura 1). En esta hipótesis se establecen los factores que pueden cortocircuitar la percepción del cambio social. Uno de los de más peso es lo que Hirschman llama las "pequeñas tradiciones", pequeños hábitos de la vida cotidiana que persisten, a pesar de que hayan cambiado las circunstancias que las provocaron. Aunque éstas cambien, las pequeñas tradiciones persisten. Y esta inercia de las pequeñas tradiciones puede hacer que las grandes innovaciones no se perciban.

Se puede argumentar que en España tenemos "pequeñas tradiciones" que siguen perviviendo, y, por lo tanto, perpetuando la desigualdad social y en la relación con el Estado de Bienestar.

Quizás por la debilidad previa del Estado de Bienestar, se sigue recurriendo al capital relacional. Las redes informales de provisión de bienestar siguen siendo muy densas. Incluso dentro del mismo Estado de Bienestar, se sigue recurriendo al familiar o al "conocido".

Aunque en España sobre todo en la década de los 80 han aumentado los cauces formales de igualdad -políticas universalistas-, persisten los informales que perpetúan la desigualdad. Los españoles veremos que siguen teniendo una alta conciencia adscriptivista, atribuyéndose las barreras tanto al peso de la familia de origen como al capital relacional (normas perversas).

Estas dos "pequeñas tradiciones" pueden consituir un fuerte obstáculo para la percepción del cambio producido en los años 80. Así, los españoles seguirían percibiendo un alto grado de desigualdad, y, por lo tanto, podrían sentir ambivalencia ante un Estado de Bienestar que parece no hacer lo suficiente ni a la hora de reducir la desigualdad ni a la hora de proveer los servicios necesarios.

Finalmente cabe sugerir algunas hipótesis de carácter dinámico sobre la evolución en el período para el que disponemos de datos (1980-1996). Ya vimos en el capítulo anterior que había dos hipótesis alternativas sobre la evolución del igualitarismo:

- la hipótesis de Montero y Orizo, inspirada en Inglehardt, según la cual el igualitarismo disminuye hacia finales de los 80 por el efecto del auge de nuevos valores;
- la hipótesis del efecto túnel, que Estruch toma de Hirschman, para sugerir, por contra, que hacia finales de los 80 aumenta el igualitarismo por el efecto del cambio

del ciclo económico-político.

Por mi parte creo que es pausable esperar una ambivalencia creciente hacia la igualdad y el Estado de Bienestar. La evolución del Estado de Bienestar en la última década puede subsumirse bajo la hipótesis del efecto curvilíneo de la ciudadanía, de Goldthorpe o Lindbeck. A principios de los 80, con la democracia recién estrenada, ésta todavía podía legitimar la desigualdad. Las desigualdades percibidas podían admitirse por ser sub-productos de la meritocracia incipiente. Ahora bien, conforme se consolida el Estado de Bienestar, aunque las desigualdades objetivas se reducen, se agudiza la sensibilidad igualitarista, aumentando la percepción y la deslegitimación de las que quedan.

A lo anterior hay que añadir el carácter dual de nuestra transición política (Bermeo). El mayor esfuerzo redistributivo no se hizo durante la transición, sino que se tuvo que postergar para cuando la democracia ya estuvo consolidada. En esto la evolución del Estado de Bienestar en España difirió de la de Portugal, en donde el aumento del gasto social se produce durante el cambio político (Esping-Anderson). En España el proceso se ajustó al dilema señalado por Przeworski:

" Las transiciones negociadas presentan un dilema: la democracia política es sólo posible a costa de limitar la transformación social y económica (...) El conservadurismo socio-económico es el precio necesario para la democracia: las instituciones políticas que organizan el compromiso deben proteger los intereses de las fuerzas autoritarias y minimizar el efecto de las transformaciones" (Przeworski, 80).

Por eso Przeworski ilustra este dilema explícitamente con el caso español:

"Un rasgo notable de la transición española hacia la democracia es que el sistema político de ese país se transformó sin afectar de manera apreciable las relaciones económicas. No sólo se dejó intacta la estructura de la propiedad (...), sino que ni siquiera hubo una redistribución de la renta. Es sorprendente constatar que los que estaban satisfechos con el régimen de Franco estaban también satisfechos con el nuevo gobierno democrático" (103).

Pero así, una vez consolidada la democracia, las altas expectativas generadas, que se acumulan y cristalizan a finales de los 80, sólo podían traducirse en frustración y ambivalencia respecto al Estado de Bienestar; máxime cuando diversos imperativos políticos y económicos a finales de la década obligan de nuevo a limitar la expansión del Estado de Bienestar comenzada a mediados de la década.

3^a PARTE:

IGUALITARISMO

ACTITUDES ANTE LA DESIGUALDAD EN ESPAÑA: INTRODUCCION

Como introducción a los análisis sobre la ambivalencia ante la (des)igualdad en España, voy a empezar presentando primero los rasgos básicos de este conjunto de actitudes.

El capítulo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar hago una síntesis de la información fundamental que los datos españoles que manejaré nos dan sobre las actitudes ante la desigualdad en España. El segundo apartado pone a España en perspectiva internacional. En el tercer apartado, siguiendo con la comparación internacional, muestro cuáles son las variables explicativas de las actitudes en España y en los restantes países analizados. Finalmente, el cuarto y último apartado recoge la evolución internacional de las actitudes ante la igualdad.

1. Actitudes ante la desigualdad en España

En este apartado expondré sintéticamente [1] los rasgos básicos característicos de las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva en España [2]. Comenzaré con las magnitudes básicas en porcentajes de personas de acuerdo o desacuerdo con determinados items, para también descriptivamente apuntar algunas diferencias en ellos entre clases sociales, niveles educativos y regiones. A renglón seguido, un análisis multivariante permitirá trazar el perfil sociodemográfico de diferentes opciones respecto a la justicia distributiva [3]. Finalmente, en el último apartado indagaré en los sentimientos de justicia distributiva en España.

1.1. Descripción global

En la **tabla 1.1** he resumido la información que nos dan las encuestas disponibles sobre las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva en España.

En nuestro país está muy extendida la percepción de que en nuestra sociedad hay desigualdades grandes (50%) o considerables (30%) [4]. El lenguaje con el que se tematiza el carácter de esas desigualdades es básicamente de clase. Prácticamente la totalidad de la población cree que existen clases sociales en España (85%) [5]. Pero, ¿de qué tipo son esas clases? ¿Se ven a la manera relacional (marxista) o más bien a la weberiana en un gradiente de status? La riqueza (50%), seguida a igual distancia del poder y los estudios (ambas con un 20%), son las líneas divisorias que los encuestados perciben como estructuradoras de las clases sociales. A mucha mayor distancia se encuentra la distinción empresario-asalariado (8%) o la oposición manual-no manual (2%) [6]. El modelo de status es, pues, el que prevalece en la visión

de los españoles.

Si nos detenemos en la atribución causal de la pobreza, es decir, a los motivos a los que se atribuye la desigualdad de **resultados**, la "falta de oportunidades" aparece como la principal causa (75%), seguida del sistema económico en sí ("la propiedad privada y el lucro", según 1 de cada 2 españoles), y la política del gobierno. La evaluación de las desigualdades es por lo tanto crítica y no legitimadora. Esta impresión la refuerza el hecho de que los argumentos individualistas de culpabilización del menesteroso cuentan en España con más detractores que defensores. Sólo un 30% considera que hay pobres porque en realidad estos no quieren trabajar [7].

Interesa destacar que la desigualdades que se perciben no atañen sólo al aspecto de los resultados de una hipotética distribución de la riqueza, sino que son de origen, es decir, se cifran en las **oportunidades** mismas. Un 80% de los encuestados estima que en España hay desigualdad de oportunidades para acceder al empleo o mejorar de renta. La percepción de los efectos redistribuidores de las políticas de bienestar de los últimos años hace que la magnitud de la percepción de esta desigualdad descienda para el acceso a la sanidad (60%) y sobre todo la educación (el 55% aproximadamente) [8]. Pero de todas formas estos son, sin duda, unos porcentajes significativamente altos de visión adscriptiva de la sociedad y de demanda de políticas de igualdad de oportunidades.

La imagen adscriptiva que tiene los españoles de la desigualdad es de todas formas ambivalente ya que está complementada por la imagen del logro individual. Son rotundos al afirmar que el ser de familia rica (75%), tener padres con estudios (74%) o buenas relaciones y contactos (90%) siguen ayudando mucho a "tener éxito en la vida". Pero también se ve una sociedad abierta en la que la ambición personal, el esfuerzo y la inteligencia contribuyen a alcanzar una posición social satisfactoria (en torno al 90% de los entrevistados así lo afirman). En este orden de cosas, entre los atributos que pueden favorecer o frenar el éxito sigue pesando el sexo en mayor medida que en otros países (50%) [9].

Como consecuencia de la conjunción observada de la desigualdad de oportunidades y resultados, tenemos que 2 de cada 3 españoles sostiene sin paliativos que la sociedad española es injusta [10]. Ahora bien, este sentimiento de injusticia no radicaría tanto en la percepción de las desigualdades (los resultados) como en esa percepción lacerante de la desigualdad de oportunidades. De hecho, preguntados sobre qué criterio debe presidir una sociedad justa 2 de cada 3 españoles elige la equidad, es decir, el reparto según el esfuerzo y la capacidad, y sólo 1/3 la estricta igualdad, es decir, repartir a todos por igual. En consonancia con esta elección, a la cuestión de qué se debe garantizar, se antepone la "igualdad de oportunidades" (66 %) al "bienestar económico" (34 %) [11].

En el campo de los valores políticos encontramos que la desigualdad polariza la opinión en forma de un disenso importante. De los que se definen, hay una mitad de la población (40%) que se identifica más con la igualdad, y otra (40%) que lo hace con la libertad. Casi un 20% no se decanta [12]. La aparente rotundidad de la dicotomía es engañosa: cuando en el cuestionario se ofrece expresamente una tercera opción conciliadora, la mitad de los aparentemente libertaristas se acogen a ella (20%) y

descienden al 20%. Si a estos sumamos los que se abstienen de responder a la pregunta (10%), resulta que el panorama es de una ambivalencia que en cualquier caso redunda en igualitarismo (52%).

Este igualitarismo hegemónico se traduce en un estatismo bienestarista y redistributivo que no admite discusión a la luz de los datos disponibles. Respecto a lo primero, un 65% de la población defiende que el Estado es responsable del bienestar de todos los ciudadanos, es decir, propugna el universalismo. El Estado asistencial o residual -atender sólo a las necesidades de los más desfavorecidos- es defendido por sólo un 20 %. Unicamente un 15% se declara en contra del Estado de Bienestar. Respecto al segundo aspecto, más concreto, referido a la redistribución, más del 80% cree que el Estado debe reducir las diferencias entre las personas con ingresos altos y las personas con ingresos bajos, y defiende el principio de la progresividad fiscal [13]. Como se ha puesto de manifiesto, la garantía de la igualdad de oportunidades es la forma que implícitamente se desea como procedimiento de esa operación redistributiva.

1.2. Actitudes y posición social

¿Hasta qué punto hay consenso en torno a la igualdad y el Estado de Bienestar en sus diferentes aspectos? En general, los porcentajes que venimos manejando son elocuentes. Hay un bajo nivel de defección respecto a la ideología igualitarista. Pero sí que se pueden señalar matices o variaciones dentro del consenso reinante, que he querido reflejar en la **tabla 1.2**.

A más estudios, mayor conciencia adscriptivista: se percibe un mayor peso de la "familia rica" en el éxito que se pueda tener en la vida. Los estudiados anteponen las políticas de equidad a las de igualdad, es decir, demandan más igualdad de oportunidades educativas y son menos entusiastas que otros grupos respecto al estatismo asistencialista. De ahí que, por otra parte, sean los que más legitimen la desigualdad de resultados. Es la posición con la experiencia y los valores más meritocráticos.

Por clase nos topamos con un efecto análogo. La clase de servicio es la más móvil y optimista; la obrera la más inmóvil y pesimista. De ahí que la primera anteponga la política de oportunidades a la de bienestar, y la segunda lo contrario. Coherentemente, la primera legitima la desigualdad de resultados y la segunda no. La primera es más meritocrática que la segunda.

Siguiendo con las variables determinantes del consenso y el disenso en torno a la idea de igualdad, es obligada la referencia a las diferencias entre las Comunidades Autónomas, dadas las disparidades territoriales de renta en nuestro país. Significativamente, todo apunta a que existen importantes diferencias de igualitarismo y estatismo entre las distintas regiones españolas, que necesitan una investigación en profundidad. Orizo ha recogido datos de la comparación de Cataluña y el País Vasco con la media nacional. Como se ve en la **tabla 1.3**, Cataluña es menos igualitarista y menos estatista que la media nacional. El País Vasco, por el contrario, lo es más.

En una coyuntura en la que la crisis ha abierto nuevos frentes de desigualdad y en la que distintos factores fiscales y demográficos llevan a poner en cuestión la viabilidad de la

redistribución pública, mucho de lo anterior podría dar a entender que los españoles en su conjunto tienen una visión ingenua respecto a la desigualdad y maximalista respecto a la redistribución pública. Este argumento no es del todo cierto, o al menos no en un aspecto concreto. El igualitarismo se entiende mejor si se pone en una perspectiva temporal que considere también las expectativas respecto al futuro [14].

En el **gráfico 1.1** se ve que general en España se considera que hay ahora muchas menos desigualdades que en el pasado, y que la sociedad presente es más justa que la pasada. La curva indica que el futuro también se contempla con optimismo, pero con una especie de conciencia realista de que hay un "techo de igualdad". La sociedad del futuro no será mucho más igualitaria o justa que la presente. La distancia respecto a la sociedad justa se acorta con el tiempo, pero mucho más entre el pasado y el presente que entre éste y el futuro.

Esto quiere decir que no se espera ingenuamente que la acción pública pueda producir una sociedad comunista de iguales, pero sí que a través de la igualdad de oportunidades se palíe la injusticia del adscriptivismo que se percibe todavía en la situación actual. La desigualdad será entonces, sin duda, un poco menor y ya no obedecerá a una estructura de oportunidades injusta.

Hay que concluir esta primera parte diciendo, en primer lugar, que hay ambivalencias en las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar, pero sin ingenua **inflación de expectativas** en lo tocante a la reducción política de las desigualdades -al menos no tanta como se ha querido ver en la actual coyuntura de desbordamiento del Estado de Bienestar. En segundo lugar hay que decir que en España el estatismo está anclado en el igualitarismo. No es meramente de tipo económico (anticapitalismo, pro-nacionalizaciones, etc.) sino social. El argumento más en boga, según el cual el estatismo es un anacronismo de carácter **inercial** -herencia franquista- es un tópico más que discutible a la luz de esta evidencia. La demanda de Estado tiene su raíz en unos **valores igualitaristas** incuestionables. En relación con estos valores, también hay que poner en cuestión un tercre tópico relacionado con el anterior. El estatismo que observamos no es sólo de tipo **paternalista**, es decir, no hay una cesión incondicional de la responsabilidad individual al Estado. Los datos sobre actitudes ante la igualdad que hemos mostrado dan a entender más bien que la equidad (el esfuerzo o el mérito personal), y no la igualdad o la necesidad, son el criterio que según los encuestados debe regir una distribución justa. Se demanda de acción pública redistributiva es, entonces, **meritocrática**, ya que se pide que logre una factible igualdad de oportunidades y no directamnete de bienestar [15].

1.3. Justicia distributiva en España

¿Cómo es la sociedad justa que se propugna en nuestro país? ¿Hay consenso en torno a una imagen? ¿Qué variables influyen en su conformación? Hasta ahora no abundan los análisis al respecto [16].

La comparación internacional demuestra que en España se desean menos diferencias de rentas que en otros países

capitalistas avanzados. En general creemos que las ocupaciones altas deben ganar el doble de las bajas (1.98), mientras que la media de los restantes países cree que deben ganar entre tres y cuatro veces más (Carabaña, y Noya/Vallejos).

Como ya he reseñado, la imagen de sociedad justa es una de clases medias tirando a altas. El índice de "imagen de sociedad justa", cuya construcción ya reseñé en la introducción, es concretamente de 91.3.

Hay varias estrategias igualitarias. Se puede ver cuál es la que predomina entre la población española. En la literatura filosófico-normativa se pueden encontrar varios principios de justicia distributiva. Paso a hacer una revisión muy esquemática [17].

Recordemos, para empezar con el más divulgado, el segundo principio de justicia de Rawls: para el logro de la igualdad debe mejorarse lo más posible la situación de la minoría de los que están en peor situación. A esto es a lo que Rawls llama principio de diferencia, comunmente conocido como **maximin** (maximización del mínimo).

El principio del **BOP** (best-off person) de Temkin, comparado con el **WOP** (worst-off person) de Rawls, evalúa la justicia de una distribución enfocando la minoría de los mejor situados desde la perspectiva de la mayoría de los que no lo están. Hipotéticamente, el principio supondría la mejora de la media de estos únicamente.

Otro de los principios de referencia obligada, también utilizado en las críticas a Rawls, es del **promedio**. Harsanyi, o en un argumento homólogo, Coleman, defienden que en una situación de incertidumbre completa, bajo equiprobabilidad de resultados, el principio de justicia que harán valer los individuos, a no ser que tengan una extrema aversión al riesgo, será uno universalista, el de la mejora de la media de todos, y nunca el minimax particularista de Rawls.

Según otra teoría de la justicia, una distribución será justa cuando esté libre de **envidia**, es decir, cuando ninguna persona envidie a otra (Varian).

Finalmente, una de las propuestas normativas más recientes es la "real-libertaria" de justicia de van Parijs del **subsidio universal** más elevado posible, es decir, la garantía de una misma base mínima para todos. La asignación sería incondicional, independiente de la posición en la distribución real.

Aunque la traducción de estas ideas a items de un cuestionario standard no puede ser ni mucho menos exacta, forzando un poco los principios se pueden equiparar a los siguientes de la encuesta ECBC:

- * ENVIDIA: "nadie debería ganar más de 400000 al mes"
- * B.O.P.: "muchos ganan menos de lo que se merecen"
- * MAXIMIN: "garantizar el nivel de vida decente de los parados"
- * SALARIO UNIVERSAL: "el Estado debería garantizar a todo el mundo unos ingresos mínimos"
- * MEDIA: "todo lo que la sociedad produce debe distribuirse entre sus miembros con el mayor grado de igualdad posible, sin que haya grandes diferencias"

En las opiniones expresadas por los encuestados, las adhesiones se manifiestan en el siguiente orden de preferencias de justicia: maximin (89 %), BOP (85 %), salario universal (80%), media (78 %) y envidia (62 %). El último principio, la envidia, se desgaja del consenso igualitario.

Recordemos que es un tópico con de gran solera que los españoles somos envidiosos. Tal es así, que nuestra principal -o quizás única- aportación a la teoría de la justicia, la obra -cuando menos- conservadora de Fernández de la Mora, como el título indica, es un tratado sobre el sentimiento de injusticia nacido directamente de la envidia. No deja de ser curioso que sea poco menos que el manual de referencia que utiliza por ejemplo Elster recientemente en *El cemento de la sociedad* para abordar el fenómeno. En la obra, aparte de teorizarse de forma más o menos afortunada sobre la "envidia igualitaria", se insiste una vez más en el tópico de la "envidiopatía nacional" para descalificar los sentimientos de justicia social como la causa de todos los males de nuestro país a lo largo de siglos y siglos de historia.

Dada la trascendencia del fenómeno creo que bien vale la pena contrastar el tópico con los datos disponibles. En lo que sigue, me centraré por ello en la dicotomía MAXIMIN (maximizar el mínimo)-ENVIDIA (minimizar el máximo). La encuesta CIS/ISSP lo permite al incorporar una batería sobre varias ocupaciones con los ingresos que se perciben y los que se consideran justos. Con estos datos se puede analizar el tema con una fiabilidad mayor que la que pueda aportar un sólo ítem.

Como preámbulo, veamos en primer lugar cómo está estructurado el campo normativo de los ingresos que se consideran justos. El análisis factorial de la **tabla 1.4.1** revela que se contraponen las ocupaciones altas, por un lado, y las medias y bajas, por otro. Es una primera muestra de que hay convergencia con otros países -y no divergencia envidiopática. La composición es análoga a la obtenida por Kelley/Evans.

Veamos en segundo lugar el contraste entre la distribución percibida y la deseada. Tomando las medias para ocupaciones altas y bajas la **tabla 1.4.2** muestra que lo que se aumenta por abajo (.50) es casi tres veces más de lo que se recorta por arriba (.15). Las desviaciones típicas son iguales: hay consenso por ambos lados. El análisis de correlaciones en la misma tabla abunda en lo mismo. Las correlaciones entre la percepción y la norma son bajas para las ocupaciones bajas, y altas para las altas. Esto indica que se elevan las bajas, pero también que se elavan o mantienen las altas. No hay indicios de envidia posicional. El patrón parece más claro que el obtenido por ejemplo por Headey para Australia.

Lo visto hasta el momento anima a pensar que la estrategia parece ser, pues, más una de minimax que de envidia. Las variables de ingresos percibidos y justos permiten operacionalizar y probar estos extremos con todos los matices necesarios.

Siguiendo la propuesta de Kelley/Evans podemos construir dos índices de ingresos debidos o justos, uno para las ocupaciones o profesiones "altas", y otro para las "bajas", tal como las clasifica el análisis factorial anterior. Estos índices son:

$(\ln(\text{MEDICO}) + \ln(\text{PRESIDENTE GRAN EMPRESA}) + \ln(\text{GERENTE}))$
ALTAS=

3

$$\text{BAJAS} = \frac{(\ln(\text{TRAB.CUALIF.}) + \ln(\text{TRAB. NO CUALIF.}) + \ln(\text{OBRERO AGRICOLA}))}{3}$$

También será de utilidad un índice que compare las altas y las bajas, de la forma siguiente:

$$\text{ALTAS/BAJAS} = \frac{(\ln(\text{MEDICO}) + \ln(\text{PRESIDENTE GRAN EMPRESA}) + \ln(\text{GERENTE}))}{(\ln(\text{TRAB.CUALIF.}) + \ln(\text{TRAB. NO CUALIF.}) + \ln(\text{OBRERO AGRICOLA}))}$$

Veamos antes de nada si hay asociación entre los micro-criterios de justicia (igualdad, equidad y necesidad), la justicia de mercado y política, y los macro-principios de justicia. El análisis de correlaciones aparece en la **tabla 1.4.3**.

Una primera observación: en general hay consistencia entre los dos planos de la micro- y la macro-justicia, aunque la baja magnitud de los coeficientes no permite lanzar las campanas al vuelo. Suscribir la igualdad o la necesidad, lleva a desear ingresos más altos para las ocupaciones bajas, y también, más significativamente, menores para las ocupaciones altas. Lógicamente, esto también hace que se deseen menores diferencias entre ambos grupos. El efecto de la necesidad aparentemente es más alto que el de la igualdad (aunque aquí puede estar influyendo el hecho distorsionador de que el índice de igualdad se obtenga por inversión de una escala de jerarquía). La sanción de la justicia política tiene efectos análogos a los de la necesidad. Por el contrario, la adhesión a la equidad va aparejada a la defensa de diferencias de rentas significativamente mayores. La justicia de mercado refuerza esta tendencia, particularmente en contra del aumento de las rentas bajas.

Entro ahora en el análisis de las bases sociales de la macro-justicia.

Tomo en primer lugar como variable dependiente el índice de imagen de sociedad justa, en la regresión de la **tabla 1.4.4**. El consenso igualitarista hace que la R cuadrada no supere el .03. Todo induce a pensar que el disenso se reduce a fracciones de las clases altas y de identificación derechista.

Como segunda variable dependiente en la **tabla 1.4.5** introduzco ahora el índice ALTOS/BAJOS. Aunque este índice es más sensible que el anterior y la R cuadrada se eleva a .05, el consenso igualitarista sigue siendo patente. La religiosidad, la edad y el status socio-económico alimentan el anti-igualitarismo. El hecho de que las clases intermedias sean más desigualitarias que la de servicio podría atribuirse a un fenómeno de envidia posicional "descendente" (De Swaan), esto es, a una reacción de las clases medias frente a la competencia posicional de las clases bajas, de la que están menos a salvo que las clases altas.

Como hemos visto, la igualación se puede realizar por debajo (aumentando a las posiciones bajas) o por arriba (mermando las rentas de las posiciones altas). En unos momentos veremos qué variables determinan la preferencia por uno u otro modo de igualitarismo. Antes, veamos los determinantes de los principios abstractos de macrojusticia. La **tabla 1.4.6** contiene los coeficientes de regresión logística sobre la preferencia por los

distintos principios (BOP, minimax, etc.). Considerarse de clase alta hace que se sea proclive a suscribir los principios más universalistas y a rechazar los que redundan en perjuicio de la posición de privilegio. En esta tónica, el salario universal obtiene el favor de la clase alta, que rechaza significativamente la envidia y el BOP -que, recordemos, acentuaba la contraposición "mejor situados"/resto de la sociedad. La defensa del "promedio" por parte de la clase de servicio, y el rechazo del BOP en los niveles altos de estudios, responden a esta misma lógica. Ser de derechas y practicante acarrea efectos análogos.

Paso finalmente al análisis de las bases sociales de los principios de justicia sobre los índices de ingresos debidos (véase **tabla 1.4.7**). El valor de las R cuadradas indica que el disenso se concentra en la valoración de las rentas altas (.13) y no en la de las bajas (.05).

Empezando por las rentas bajas, en primer lugar vemos que el "efecto caridad" señalado por Robinson/Bell es manifiesto: a mayores ingresos, mayor elevación de las rentas bajas. Aunque quizás la terminología de la hipótesis no sea la más apropiada, pues la religiosidad opera en sentido inverso. Al mismo tiempo, a mayores ingresos, mayor justificación de las rentas elevadas (efecto interés propio). Es un efecto robusto. Como ya hemos visto en una tabla anterior, se da entre las clases medias sobre todo. Quizás se deba al elemento de competencia posicional entre clases bajas y clases medias que los estudios altos, que nutren las nuevas clases medias, no favorezcan la mejora de las clases bajas en la medida en que lo hacen las clases altas, lo que echa por tierra la validez del llamado "efecto ilustración" (igualitarismo de los estudios altos) de los antes mencionados Robinson/Bell. Finalmente, se observa que a mayor edad, mayor legitimación de las rentas altas para las posiciones altas. Según Kelley/Evans el fenómeno se puede atribuir a la combinación de un efecto de cohorte y de un efecto de ciclo vital. En virtud del primero, las cohortes jóvenes se han socializado en un Zeitgeist más igualitarista que el vivido por los mayores. Respecto al segundo, es sabido que a mayor edad (al menos hasta cierto momento), mayores ingresos, y por lo tanto, mayor justificación de éstos.

Concluyendo y volviendo al argumento central, los resultados del análisis son homólogos a los obtenidos por Kelley/Evans en su comparación internacional:

"el disenso se concentra en torno a la cima de la jerarquía ocupacional, más que en su base. El bienestar de los pobres no es lo que es el tema principal, sino que lo es más bien la legitimidad (o la falta de legitimidad) de las rentas altas" (Kelley/Evans, p. 29).

La adhesión mayoritaria a la igualación por debajo, independientemente de cuál sea la posición propia, permite afirmar que, al menos en este punto, se da una especie de consenso más rawlsiano que envidioso. Como se ha esbozado, la única discrepancia podría venir de la envidia posicional descendente de las clases medias respecto a la clase obrera.

Naturalmente, una encuesta no recrea la situación original de velo de ignorancia e interacción para el consenso que exige la contrastación de la hipótesis de Rawls. No es extraño, pues, que la confirmación de la hipótesis rawlsiana por la vía sociológica para distintos contextos nacionales choque con la

evidencia menos favorable a la que llegan los estudios de laboratorio. Frohlich et al. demuestran que situados en un escenario de posición original rawlsiana los sujetos sólo llegan al consenso rechazando el principio de diferencia y eligiendo un principio "intuitivo" o "mixto" de justicia, en el que no sólo se tiene en cuenta el bienestar de los peor situados (criterio ordinal), sino también la mejora de la media del conjunto de individuos (criterio cardinal). De todas formas, en defensa de los resultados obtenidos vía encuesta, hay que decir que los datos sobre los ingresos atribuidos a las ocupaciones y sobre la propia localización en las jerarquías sociales revelan en todos los países enormes distorsiones de la percepción de las desigualdades -¿un velo de ignorancia?. Pero, además, por lo visto en el apartado anterior, sabemos que el ideal de justicia revelado contempla, además del minimax, consideraciones como la equidad; se trata, en definitiva, de un principio también mixto.

Aunque España es uno de los países capitalistas en los que se desean menos diferencias, lo que abonaría la hipótesis de la "envidia nacional", una vez que se analiza la manera en que se produciría la igualación deseada, esta hipótesis ya no resulta tan atractiva. Máxime si recordamos que España era uno de los países en el la percepción de conflicto ricos-pobres es menor. Como señalan Kelley/Evans y Haller, la reducción normativa de diferencias puede tener origen en otros factores que no son la envidia de status (como el nivel de desarrollo socioeconómico, la percepción de barreras adscriptivas, etc.). Si contrastamos lo visto en este apartado sobre los principios de macro-justicia con los criterios micro revisados en el anterior, la sociedad justa que tenemos en mente no difiere de la dominante en otros países: se trata de un maximin o un promedio cum equidad.

2. Comparación internacional

En este apartado comenzaré poniendo las actitudes ante la desigualdad en España en perspectiva internacional.

Fundiendo los ficheros de datos del ISSP-Social Inequality y del CIS-2046, he realizado un análisis factorial de algunas variables, que ha arrojado una estructura penta factorial con las siguientes dimensiones (tabla 2.1):

- percepción de adscripción en la sociedad
- legitimación economicista de la desigualdad
- criterio de justicia distributiva: necesidad
- conflictividad social
- crítica de la desigualdad

En la misma tabla podemos observar las correlaciones entre estos factores. La consistencia para todos los países es baja. Así observamos que la percepción adscriptivista tiene una correlación positiva con la legitimación economicista, o que la deslegitimación de la desigualdad tiene una correlación negativa con el conflictivismo.

Estos factores, con sus correspondientes puntuaciones para cada país (tabla 2.2), se han introducido en una análisis de clusters que nos permitirá dar cuenta de la posición exacta de España en relación con las actitudes ante la desigualdad. El

gráfico 2.1 nos muestra que existen 3 agrupaciones de países:

- un grupo de países anglosajones y de tradición liberal (Nueva Zelanda, Canada, UK, USA y Australia), en el que también entra Noruega
- un grupo de países postcomunistas, en el que también, aunque en último lugar, se encuadra Filipinas
- Alemania, Italia y, también, España

Suecia es la excepción, el único país que rehuye la clasificación en alguno de estos "clusters".

Una forma de comparar la consistencia global de las actitudes entre países es la seguida entre otros por Kolosi o Svällfors. Consiste en realizar para cada país un análisis factorial de las actitudes en cuestión y ver la magnitud y el signo de las correlaciones entre los factores obtenidos. Siguiendo esta estrategia, obtenemos los siguientes resultados (**tabla 2.3**).

Gran Bretaña es el país en el que parece darse una mayor consistencia en las actitudes. Del análisis obtenemos cuatro factores que explican casi el 55 % de la varianza. Los factores son coherentes.

A continuación tenemos un grupo de países con una consistencia media. En ellos el análisis factorial da como resultado cinco factores, que en Australia o Suecia llegan a explicar casi el 60 % de varianza. Alemania e Italia, los países más parecidos a España por los contenidos de las actitudes, entran en este grupo de países.

Finalmente, tenemos un grupo de países en los que la estructuración de las actitudes es muy laxa. Se obtienen seis factores, que a veces explican sólo el 50 % de la varianza (Filipinas). España se encuadra en este grupo de países con actitudes menos coherentes (seis factores, aunque con 59 % de varianza).

3. Actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva en España: comparación internacional de variables explicativas

Para entender las pautas explicativas de las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva en España creo que puede ser de gran utilidad comparar nuestro país con otros. Para esta comparación me voy a servir de nuevo de los datos de la encuesta ISSP-1992 'Social Inequality', que recuerdo que en España replicó el CIS en su 'Barómetro de Desigualdad' del 93.

Mediante una serie de regresiones múltiples OLS vamos a medir el impacto que un mismo conjunto de variables independientes sociodemográficas tienen en los distintos países. Las variables dependientes son las siguientes dimensiones de las actitudes ante la desigualdad:

- la norma de justicia distributiva de la equidad
- la norma de justicia distributiva de la necesidad
- la atribución del éxito a factores de status adscrito
- la atribución causal del éxito a factores de status adquirido
- la deslegitimación de la desigualdad

Las variables sociodemográficas que he introducido en los modelos de regresión para todos los países son las siguientes:

- cuenta propia (vs. asalariado)
- relación con la actividad (con las categorías de pensionista y parado, tomando como referencia los ocupados)
- sector (público vs. privado)
- nivel de estudios
- edad
- sexo
- autoubicación social
- religiosidad

En capítulos posteriores vamos a analizar con cierto detenimiento las dimensiones de las actitudes, su ambivalencia y su patrón causal para España. De lo único que se trata aquí, por lo tanto, es de comenzar los análisis poniendo a nuestro país en perspectiva para poder entender mejor después los resultados más detallados que obtendremos sobre estas dimensiones.

a) Equidad y necesidad

Voy a comenzar la comparación la dimensión de los criterios de justicia distributiva, a cuyo análisis dedicaré buena parte del trabajo en páginas sucesivas. En las **tablas 3.1 y 3.2** presento los coeficientes de regresión significativos en cada país.

Si prestamos atención a la R cuadrado de los dos modelos se observa el alto nivel de consenso que existe sobre ambas normas en nuestro país comparado con otros. En ambos casos la R cuadrada de los modelos es de las más bajas, sino la más baja -como en el caso de la equidad-, de todos los países. Sólo en Bulgaria hay el mismo nivel de consenso en torno a la equidad que en España. Los países en los que se observa un mayor disenso en torno a este criterio con las variables consideradas en el modelo son Rusia - como ya advertí antes-, Alemania y Reino Unido. Polonia y Hungría, entre los postcomunistas, y Australia y Suecia, entre los capitalistas, son algunos de los países en los que el disenso en torno a la necesidad es mayor que en España. Los niveles de nuestro país son semejantes a los del Reino Unido o los Estados Unidos.

Se puede ver además que en España hay un poco más de consenso sobre la equidad que sobre la necesidad. El contraejemplo es Rusia. Aquí hay altos niveles de disenso, y además este es mayor en torno a la equidad que en torno a la necesidad. En un apartado posterior ahondaremos en estos resultados.

Pasando a las variables explicativas, en España el gran consenso en torno a la equidad aparentemente sólo es roto por los trabajadores del sector público. Por contra, las personas de estudios medios y más religiosas son los depositarios más firmes de ese valor.

Si atendemos a las variables explicativas de la defensa de la equidad en otros países, tenemos que en general el nivel de estudios tiene un poder explicativo importante. La adhesión a la equidad aumenta con la educación en algunos países postcomunistas (Hungría, Polonia, Checoslovaquia) e Italia, disminuyendo en los

capitalistas avanzados (Alemania, UK, Nueva Zelanda) y en Rusia. Las mujeres de los países capitalistas en general valoran más la equidad que sus compañeros varones, seguramente por sus dificultades en el mercado de trabajo. El efecto de la edad y la religiosidad es menor que el de la educación, pero es homogéneo en todos los países: las personas mayores y más religiosas son más defensoras del mérito que las jóvenes y menos creyentes. Un grupo final de variables muestra efectos significativos en sólo dos o tres países:

- los trabajadores por cuenta propia son más equitativistas que los asalariados (en Australia y Noruega, cuando menos)
- las personas en posiciones sociales altas defienden más la equidad que las de posiciones bajas (el efecto es claro en Australia y Noruega, pero también en Hungría).

Ya hemos dicho que el disenso en España en torno a la necesidad es bajo, pero mayor que en torno a la equidad. ¿Qué variables pesan en las actitudes a favor o en contra? Los parados y los trabajadores del sector público sobresalen por su defensa de la necesidad como criterio de justicia. Frente a estos, el entusiasmo es menor entre los trabajadores por cuenta propia y las posiciones altas, sea en estudios o en ingresos.

¿Qué otras variables tienen peso en los restantes países? En este caso, frente a la equidad, el patrón que venimos de exponer para España es prácticamente el mismo que encontramos en otros países. Como ya sucediera con la equidad, el nivel de estudios es la variable más importante. Su efecto es ahora más homogéneo: en todos los países las personas tituladas defienden menos la necesidad que las personas sin estudios o de estudios bajos. En esto España no se diferencia de otros países. El mismo efecto que la educación, en magnitud y sentido, lo tiene la autoubicación social en casi todos los países considerados. Ya vimos que en España los parados y los trabajadores del sector público manifiestan una mayor adhesión a la necesidad como criterio de justicia que otros grupos. Lo mismo sucede en Alemania y Checoslovaquia. El efecto de la variable paro es más recalcitrante que el del sector, de forma que también lo encontramos en más países (Australia, Reino Unido, Estados Unidos, Italia, Polonia o Bulgaria). La interpretación es evidente: las personas en estado de necesidad la justifican como criterio.

Otras variables son relevantes para entender la visión de la necesidad como criterio de justicia. Esta perspectiva está más arraigada:

- entre los mayores, que entre los jóvenes
- entre las mujeres, que entre los hombres
- entre los creyentes, que entre los no creyentes

Todavía no es este momento para entrar en el tema de la ambivalencia, pero para abrir boca señalaré un aspecto en el que es evidente entre algunas posiciones. Los mayores, las mujeres y los creyentes de algunos países (por ejemplo, Alemania) defienden en igual medida la igualdad y la necesidad como criterios, lo que será necesariamente fuente de ambivalencias. Por otra parte, en la misma Alemania o el Reino Unido se observa que las personas con títulos universitarios rechazan por igual la equidad y la necesidad, lo que también generará inconsistencias.

b) *Status adscrito y status adquirido*

Pasemos ahora a analizar las atribuciones causales del éxito. En la **tabla 3.3** (adscriptivismo) y la **tabla 3.4** (logro) presento los coeficientes de regresión significativos para todos los países.

De nuevo observamos los bajísimos niveles de disenso que presenta nuestro país, comparado con otros. Así mismo, con las variables independientes introducidas en el modelo, en España se observa prácticamente el mismo nivel de consenso/ disenso para la percepción de adscripción que para la de logro, mientras que en general en el resto de los países el disenso en torno a la primera supera al existente en torno al segundo (claramente en Australia, Reino Unido o Austria).

El mayor disenso en torno a la percepción de barreras adscriptivas la encontramos en sociedades liberales como Australia y Reino Unido. El consenso en torno a las barreras adscriptivas que encontramos en nuestro país es semejante al de los países postcomunistas. En lo tocante a la percepción de logro el consenso es mayor en general en los países capitalistas que en los postcomunistas. La única excepción notable a esta afirmación parece los Estados Unidos, en donde también encontramos uno de los niveles más altos de percepción de logro (nótese la diferencia con el Reino Unido, en donde ésta también es alta, pero también mucho más generalizada).

¿Qué variables son relevantes para entender las atribuciones causales del éxito? En España, al menos respecto a la visión adscriptiva, apenas ninguna. Como vimos esta conciencia adscriptiva está muy extendida, y el análisis de regresión confirma que sólo remite ligeramente entre las personas de posición alta y muy religiosas. Compárese este perfil con el que encontramos en países capitalistas con mayor grado de disenso que el que encontramos en España: en Australia o Alemania la conciencia adscriptivista se da con mayor probabilidad entre los parados, los pensionistas y las personas de estudios superiores, mientras que es débil entre los trabajadores por cuenta propia y -como en España- entre las personas más religiosas.

Algunas variables tienen un efecto homogéneo sobre la conciencia adscriptiva en muchos de los países estudiados:

- los parados y los mayores tienen esa conciencia más que otros grupos;
- por contra, en las mujeres, los trabajadores por cuenta propia, los titulados superiores, las posiciones sociales altas y las personas religiosas esa conciencia se atenúa considerablemente.

Pasando a la visión del logro, en España la encontramos con más probabilidad en las personas mayores y en los titulados superiores. Estos son los dos únicos cleavages relevantes. También lo son en otros países, y en el mismo sentido. Pero también encontramos otras variables significativas en el contexto internacional:

- en la mayoría de los países, los trabajadores por cuenta propia, los empleados del sector público, las personas religiosas, y las que se autoidentifican como clase alta comparten esa visión del éxito basada en el logro;
- también en la mayoría de los países, los parados y las mujeres son más pesimistas, y no comparten la visión del

logro en la misma medida que otras posiciones.

De nuevo, con este simple análisis, ya podemos entrever la ambivalencia de, por ejemplo, los titulados superiores que en casi todos los países atribuyen el mismo peso a la adscripción que al logro. Por contra, las posiciones sociales altas son menos ambivalentes: para ellas la explicación del éxito es claramente el logro y no la adscripción. Otra posición consistente, pero inversa a la anterior, es la de los parados.

c) Deslegitimación de la desigualdad

Para concluir este apartado vamos a analizar las variables explicativas de la deslegitimación normativa de la desigualdad en los distintos países. Los resultados del análisis de regresión con el modelo ya aplicado en los anteriores apartados se presentan en la **tabla 3.5**.

Una vez más, los niveles de consenso que encontramos en nuestro país -en este caso en torno a la deslegitimación- son únicos. Sólo en Noruega encontramos algo parecido. En las antípodas de nuestro país, además de Australia y Nueva Zelanda, se sitúan países con mayores niveles de deslegitimación, pero también de disenso (Alemania o Suecia).

En España la legitimación de la desigualdad enfrenta a los titulados superiores -que abominan de la desigualdad- con las personas religiosas -que, hasta cierto punto, parecen justificarla. Esto es todo lo que se puede decir de España. En otros países encontramos el mismo efecto de la religiosidad y la posición social. Sin embargo, el efecto del nivel de estudios es heterogéneo: como en España, los titulados superiores de Alemania, Reino Unido o los Estados Unidos, deslegitiman la desigualdad, mientras que en Suecia, Italia y algunos países postcomunistas la legitiman; el patrón es claro: las élites universitarias rompen el consenso adhiriéndose al valor o ideología secundaria de su país respectivo, la deslegitimación en los países liberales, y la legitimación en los comunistas y de Estado de Bienestar (ver la hipótesis de la conciencia escindida, de Wegener).

Otras variables significativas en otros países muestran los siguientes efectos:

- los empleados en el sector público, los parados y las mujeres consideran menos legítima la desigualdad que otras posiciones
- por contra, los trabajadores por cuenta propia legitiman la desigualdad

4. Evolución internacional de las actitudes ante la desigualdad

Antes de entrar en la evolución de las actitudes ante la desigualdad en España y en su ambivalencia, para poder esclarecer la pauta de su cambio es interesante conocer cuál ha sido la evolución de esas actitudes en otros países. Así podremos hacernos una idea de las causas en la que cuenten tanto factores

genéricos como específicos de España.

Para analizar la evolución de las actitudes ante la desigualdad en distintos países, voy a recurrir a las encuestas ISSP-1987 e ISSP-1992. El elenco de países al tener en cuenta la primera encuesta, realizada en menos países, se reduce a nueve: Australia, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, Austria, Hungría, Italia, Checoslovaquia y Polonia. He considerado que las dimensiones de las actitudes más relevantes eran:

- la percepción de adscripción
- la percepción de logro
- la deslegitimación social (la idea de que la desigualdad se mantiene porque beneficia al rico y al poderoso)
- la legitimación económica (la desigualdad es necesaria para la prosperidad)
- la deslegitimación de las diferencias de ingresos (ingresos percibidos/ingresos justos)
- la deslegitimación de la desigualdad en abstracto (las diferencias de ingresos son demasiado grandes)

En la **tabla 4.1** presento los porcentajes de cada país en el año 87, en la **tabla 4.2** los correspondientes al año 92, y en la **tabla 4.3** la variación entre ambos años.

Empezando por el indicador más genérico de crítica de la desigualdad, la última tabla muestra inequívocamente que la deslegitimación genérica de la desigualdad ha aumentado significativamente en todos los países, exceptuando Austria e Italia, países que en el 87 mostraban los porcentajes más altos. En Austria aumenta la legitimación, mientras que en Italia se da como en la mayoría de los países una disminución, aunque sólo de dos puntos porcentuales. Frente a los dos países mencionados, la tendencia al aumento de la deslegitimación es extraordinariamente acusada en dos países por lo demás muy distintos: los Estados Unidos y Checoslovaquia. En los países restantes la deslegitimación experimenta un aumento moderado.

Una forma más concreta de medir la deslegitimación es recurriendo a las diferencias de ingresos. En las encuestas se preguntaba cuáles eran los ingresos que se consideraban justos para distintas ocupaciones, y cuáles eran los que se creía que ganaban realmente. He construido un índice dividiendo los ingresos percibidos por los ingresos justos. En ambos casos he dividido los ingresos de ocupaciones de prestigio alto por los de ocupaciones de prestigio bajo. Entre el 87 y el 92 el valor del índice aumenta en todos los países, lo que quiere decir que los ingresos percibidos aumentan más que los justos: por lo tanto aumenta la injusticia de las diferencias de ingresos. La tendencia a la deslegitimación creciente se da sobre todo en Hungría y Polonia. La carencia de datos sobre Checoslovaquia impide comparar los resultados con los que obtuvimos para el indicador anterior. Pero en los Estados Unidos, país en el que ya se observaba una deslegitimación creciente en abstracto, también se observa un aumento de la deslegitimación concreta de las diferencias de ingresos.

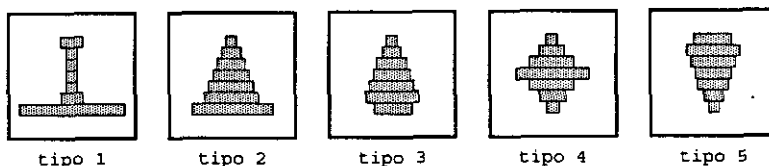
Entrando en las justificaciones de la desigualdad, una primera dimensión a tener en cuenta es el argumento económico. La tendencia a la deslegitimación se ve confirmada por el hecho de que esta justificación pierde adeptos en la práctica totalidad de los países, excepción hecha de Italia y Checoslovaquia. En

Italia hay coherencia con las dimensiones ya vistas, en el sentido de que allí la tendencia a la profundización en la deslegitimación es moderada, dada las altas cotas ya alcanzadas. Por contra, Checoslovaquia demuestra una ambivalencia creciente: es el único país en el que aumenta considerablemente el porcentaje de legitimación económica, ¡cuando ya vimos que también era uno de aquellos en los que más crecía la deslegitimación en general!.

En los tres indicadores restantes, las diferencias entre los dos años ya no son tan marcadas. Pero en general se observa una sensibilidad creciente a la desigualdad.

Notas

- 1 La idea es sólo completar o matizar lo expuesto en el apartado sobre los precedentes de la investigación.
- 2 En esta parte se amplía con nuevos datos y argumentos lo expuesto por el autor en Noya/ Vallejos (1995) y CES (1995).
- 3 En apartados posteriores del trabajo, al hilo del análisis de la ambivalencia, se profundizará en el efecto de la posición social sobre las actitudes en España. Para el aspecto teórico véase el resumen de la literatura sobre el tema en el capítulo correspondiente de la segunda parte teórica.
- 4 Fuente: CIS y elaboración propia
- 5 Fuente: ECBC y elaboración propia
- 6 Fuente: ECBC y elaboración propia
- 7 Fuente: ECBC y elaboración propia
- 8 Fuente: CIS y elaboración propia
- 9 Fuente: CIS y elaboración propia
- 10 Fuente: CIS y elaboración propia
- 11 Fuente: CIS y CIRES, elaboración propia
- 12 Fuente: CIS y elaboración propia
- 13 Fuente: CIS y elaboración propia
- 14 Para la elaboración de los índices del cuadro 1 sigo la operacionalización numérica realizada por Kelley/Evans/Kolosi sobre un juego de imágenes de la sociedad. Al encuestado se le pide que elija la figura que en su opinión corresponde a cada momento, así como la imagen ideal de la sociedad. Estos autores asignan a cada figura un índice de igualdad.



INDICE DE
IMAGEN DE LA SOCIEDAD IGUALDAD

- Tipo 1: sociedad polarizada de clases bajas.	0
- Tipo 2: sociedad gradual de clases bajas.	47
- Tipo 3: sociedad de clases medias bajas.	80
- Tipo 4: sociedad canónica de clases medias.	93
- Tipo 5: sociedad de clases medias altas	100

- 15 Véase Arango para una visión que pone más de relieve la igualdad y el paternalismo en el igualitarismo de los españoles.
- 16 Ruíz Castillo/ Ballano realizan una estudio experimental con sujetos españoles
- 17 Véase van Parijs o Le Grand para la revisión de esta literatura

AMBIVALENCIA ANTE LA IGUALDAD: INTRODUCCION

Después de haber introducido las actitudes ante la igualdad en España en perspectiva internacional, y antes de entrar en aspectos concretos de la ambivalencia en esas actitudes en España, es conveniente presentar el panorama general de la ambivalencia. Procedo a ello en este capítulo en varios pasos. Primeramente, centrándome exclusivamente en España, ofrezco unos cruces básicos de actitudes que serán la primera cala empírica en la ambivalencia. En el segundo apartado entro en el análisis de la evolución de la ambivalencia en la década de los 80 en nuestro país, criticando los enfoques del auge del anti-igualitarismo. La tercera parte contiene la comparación internacional de la ambivalencia mediante el uso de índices bi-actitudinales. Finalmente, para el cuarto apartado vuelvo a España para analizar la ambivalencia de distintas posiciones sociales.

1. Ambivalencia ante la desigualdad: una primera aproximación

En el apartado anterior he presentado la imagen que dan las encuestas que voy a manejar en el trabajo sobre las actitudes ante la desigualdad y los criterios de justicia distributiva. Antes de desarrollar las hipótesis y los argumentos sobre su ambivalencia, a modo de introducción, podemos ver algunas de las manifestaciones más inmediatas de ambivalencia e inconsistencia en este campo temático.

Una primera ambivalencia la encontramos en los criterios de justicia distributiva. Al menos planteada así en abstracto, la elección entre la necesidad y el mérito genera una extraordinaria ambivalencia: casi el 85 % de los entrevistados considera que ambos son criterios justos (**tabla 1**).

En lo tocante a la legitimación de la desigualdad, la ambivalencia parece menor. Un 20 % de los encuestados considera que hay demasiada desigualdad sosteniendo, al mismo tiempo, que es necesaria (**tabla 2**). El grupo más mayoritario es el formado por la crítica de la desigualdad sin ambajes (70 %).

Pasando a la legitimidad de la redistribución de la renta, aproximadamente hay un porcentaje del 65 % de la población que considera que debe haber progresividad fiscal, pero al mismo tiempo considera que la presión fiscal sobre las clases medias es excesiva (**tabla 3**).

Otra dimensión en la que volvemos a encontrarnos niveles significativos de ambigüedad es la atribución causal de la riqueza. Casi el 60 % de la población es ambivalente, pues ve en el origen familiar una fuente tan importante de éxito social como el esfuerzo personal (**tabla 4**). La motivación para el logro se debate entre el status adscrito y el status adquirido. La ambivalencia en esta dimensión se puede observar también en la atribución causal de la pobreza. En torno al 30 % atribuye la pobreza tanto a factores personales como sociales (**tabla 5**). Hay una ambivalencia sustantiva ante el pobre.

Finalmente, nos encontramos con una inconsistencia inducida

por el uso de dos marco de sentido distintos (framing effect): el macro y el micro. Un 60 % de las personas coincide en apuntar a la desigualdad de oportunidades como principal causante de la pobreza, defendiendo al mismo tiempo el derecho de herencia, que es una causa importante de desigualdad de oportunidades (tabla 6). Lo primero se hace considerando la sociedad en su conjunto, y la posición del pobre en ella (perspectiva macro), mientras que la valoración del derecho de herencia se hace seguramente en función de su consideración como estímulo personal para el trabajo (perspectiva micro).

2. Evolución de la ambivalencia ante la igualdad

En este apartado vamos a analizar la evolución de la ambivalencia ante la igualdad en nuestro país a partir de los datos disponibles. Desafortunadamente estos datos no son tan abundantes como los de las actitudes ante el Estado de Bienestar, de forma que la evidencia será necesariamente más limitada.

Divido mi exposición tres apartados. En el primero examino los sentimientos de justicia distributiva y la legitimación de la desigualdad. En el segundo la disyuntiva libertad-igualdad. En el tercero hago una reinterpretación de los análisis de Orizo y Villalaín sobre el auge del anti-igualitarismo en la que, en contra de lo sostenido por estos autores, demuestro que la ambivalencia en la esfera de las actitudes ante la igualdad no ha disminuido.

2.1. Los sentimientos de justicia distributiva

Los sentimientos de justicia distributiva son una dimensión central en las actitudes ante la desigualdad. Su evolución entre el año 82 y el 94 está recogida en la **tabla 1**. No cabe duda de que la equidad o el mérito -justicia como proceso- son los criterios con mayor legitimación, frente a la igualdad entendida como resultado. Era así ya en el año 82, y lo sigue siendo -incluso en mayor medida- en el 94.

El mérito o la equidad son los principios que, como vimos que señalaba Lane, imperan en la justicia de mercado. La igualdad es el principio que rige la justicia política. Si la legitimidad del mérito es tan alta, la legitimación de las desigualdades también debiera serlo.

La evolución de la legitimación de las desigualdades muestra sin embargo que en España ha aumentado la ambivalencia ante la justicia de mercado. Si bien la legitimación meritocrática sigue siendo tan alta como en el 82, la **tabla 2** muestra que entre este ese primer año y el 94 ha aumentado la crítica a la desigualdad percibida. En el 82 el 50 % de las personas encuestadas creía injusta la sociedad; en el 94 esta evaluación es compartida por un 15 % más de personas. Al no haber disminuido la adhesión a la

equidad como principio de justicia, esto significa que hay una tensión creciente entre la norma de la justicia de mercado y la percepción de la forma en que opera el mercado; en definitiva, que ha aumentado la ambivalencia principios/ realidad (Hoschchild).

Veamos las variables que modelaban las actitudes en los dos años. Ello nos debiera dar una explicación de los cambios. Para cada año he realizado sendas regresiones logísticas sobre las dos variables dependientes en juego: el binomio igualdad-equidad, y la legitimación/ crítica de la desigualdad.

En la **tabla 3** podemos comparar los coeficientes de los modelos de regresión para el 82 y el 94. El valor de la pseudo-R cuadrada nos indica que con el tiempo ha aumentado el consenso sobre la equidad. En el primer año la bandera de la igualdad era enarbolada por las personas más a la izquierda en el espectro político, mientras que los empleados del sector público, las posiciones sociales más altas y las personas más religiosas hizaban el pabellón de la equidad aún más alto que la media de las personas. En el año 94 el consenso sobre la equidad es roto sólo por las personas más izquierdistas.

¿Cuáles son las personas más afectadas por la ambivalencia ante la justicia de mercado? Analizando las posiciones en las que la percepción de la injusticia social es mayor podemos identificarlas. La **tabla 4** da a entender que las mujeres tanto en el 82 como en el 94 son las más ambivalentes. Su "norma de mercado" es la equidad en la misma medida que el resto de la sociedad, pero perciben mayores "injusticias de mercado": seguramente no creen que haya suficiente equidad. Se trata de una ambivalencia estable, ya que en ambos años tenemos coeficientes significativos. El contraejemplo son las personas de izquierda: son menos ambivalentes, en el sentido de que deslegitiman la equidad, legitiman la igualdad, y creen que la sociedad es injusta porque no hay igualdad. Las personas religiosas y de clase alta son el reverso de las personas de izquierda, pues son tan poco ambivalentes como ellas, aunque por motivos opuestos: legitiman la equidad y perciben que ésta rige en el mercado, pues no creen que la sociedad española sea injusta. La no-ambivalencia que proporciona la religión y la clase social son tan estables como la ambivalencia que acarrea el género: entre el 82 y el 94 no se altera el valor del coeficiente.

Finalmente vamos a indagar en el efecto de la ambivalencia sobre el voto en los dos años. Una vez más la técnica empleada es la regresión logística. En los modelos de los dos años la variable dependiente es el voto. En las variables independientes, incluyo los principios de justicia distributiva y la deslegitimación de la desigualdad como dummies: en la primera categoría activa es la igualdad, y la de referencia la equidad; en la segunda la activa es la deslegitimación y la de referencia la legitimación del orden social. En el modelo incluyo variables socioeconómicas y sociodemográficas, para ver si el efecto de las anteriores variables de actitud es robusto.

La **tabla 5** contiene los coeficientes significativos en el año 82. El voto en el que más pesaba la ambivalencia ante la igualdad en aquel momento era el del PSOE: aglutinaba las personas que tenían la equidad -la justicia de mercado- como principio, pero que no la veían operar en el "mercado real". Los votantes de la UCD y del PC no eran ambivalentes: los primeros defendían la equidad en igual medida que otras personas, pero creían más

que ellas que los votantes del PSOE- que había justicia en el mercado; por contra, los votantes del PC no eran ambivalentes porque defendían la igualdad -no la equidad- y criticaban el mercado, porque este es el reino de la equidad y no de la igualdad.

La **tabla 6** contiene los coeficientes significativos en el año 94. Lo que tenemos es una agudización del efecto de la ambivalencia en el los votantes del PSOE, y de la no-ambivalencia en los votantes de IU. En el 82 los votantes del PSOE eran tan equitativistas como el que más, pero en el 94 lo son en mayor medida que mucha mayor medida que la media; sin embargo, su percepción de la injusticia del mercado no ha disminuido. Por lo tanto en los votantes del PSOE ha aumentado la tensión entre los principios del mercado, que suscriben, y la realidad del mercado, que siguen considerando injusta. Los votantes de IU en el 94 siguen siendo igual de no ambivalentes que los votantes del PC en el 82: el valor de los coeficientes -positivo en la defensa de la igualdad y positivo en la percepción de injusticias- no sufre alteraciones sustanciales.

2.2. La disyuntiva libertad-igualdad

Otra dimensión a analizar es el binomio la igualdad-libertad. Varios autores (Orizo o Montero, entre ellos) han sostenido que el peso del valor de la libertad tiende a aumentar a costa de la igualdad.

La **tabla 7** demuestra que el valor de la igualdad es mucho más estable que la libertad: entre los años 81 y 90 se ha mantenido en el 40 %, y entre el 90 y el 93 incluso ha aumentado. En general, cuando se produce un aumento de la defensa de la libertad disminuye el número de personas ambivalentes, las que defienden ambos valores simultáneamente o, simplemente, no se decantan por ninguno de ellos. El años 93 supone la ruptura de esa pauta porque el ascenso incontrovertible del igualitarismo hace que aumete también la ambivalencia a costa del libertarismo.

2.3. Crítica de la hipótesis del auge del individualismo.

Hemos visto que existe ambivalencia en las actitudes ante igualdad. Sin embargo, como ya comentáramos en el apartado en el que dimos cuenta de los precedentes de esta investigación, varios autores han sostenido que en España está aumentando el individualismo y el antiestatismo. Orizo y Villalaín et al. son de los principales abanderados de esta hipótesis, que defienden con datos de la Encuesta Europea de Valores.

En este apartado demostraré que la hipótesis de estos autores es errónea, reinterpretando sus análisis y realizando otros análisis con el mismo tipo de datos que ellos utilizan.

Orizo y Villalaín et al. entre otros items utiliza dos escalas de diez puntos de la Encuesta Europea de Valores:

- una escala de igualitarismo-individualismo: en un polo tenemos "los ingresos deberían hacerse más iguales", en el otro polo "debería haber mayores incentivos para el esfuerzo individual"

- una escala de estatismo-privatismo, cuyo primer polo es "el Estado debería asumir más responsabilidades en cuanto a asegurarse de proporcionar medios de vida a todo el mundo", y cuyo segundo polo es "las personas deberían asumir individualmente más responsabilidades en cuanto a proveerse de medio de vida para sí mismos".

Basándose en los porcentajes de los puntos extremos se afirmará que ha aumentado el individualismo y el privatismo.

Ambos ítems esconden lógicas de respuesta distintas. Ocurre que en realidad el ítem de igualitarismo es asimétrico, pues sus polos conceptualizan perspectivas distintas sobre la desigualdad. "Los ingresos deberían hacerse más iguales" es un enunciado **macro**. Es el resultado de una perspectiva sobre el output o la distribución final de la renta y de una evaluación normativa de la misma. Por contra "debería haber mayores incentivos para el esfuerzo individual" es un enunciado **micro**, pues se evalúa el input individual. Cuando se operacionalizan como ítems independientes, enunciados que en principio parecen contrapuestos, obtienen de hecho un mismo nivel de adhesión (véase Noya/ Vallejos). Si, como se hace en la Encuesta Europea de Valores, se introducen como polos opuestos de un mismo ítem, al tratarse de perspectivas heterogéneas y compatibles lo lógico es que se genere una gran tensión que favorecerá las puntuaciones centrales en la escala.

El ítem de ítem de estatismo-privatismo no presenta estos defectos de construcción. Hemos visto ya que sus polos, presentados como ítems independientes, no son valorados igualmente. Los españoles se decantan más claramente por el estatismo.

Orizo basándose en las respuestas a estas escalas dirá que los españoles se han ido decantando por el individualismo o el anti-estatismo.

"Las indefiniciones de hace diez años se decantan ahora por la libertad y el mérito" (Orizo, p. 210)

Esto es falso. Las indefiniciones continúan o aumenta. Lo comprobamos si en lugar de mirar los polos extremos nos fijamos en los valores centrales de las escalas. Si miramos la **tabla 8** podemos ver que si bien el igualitarismo mengua (del 30 al 20 %) , el individualismo apenas aumenta (del 20 al 25 %). Lo mismo ocurre con la escala de legitimación del Estado de Bienestar: decrece el estatismo (del 20 al 10 %), pero esto no se traduce en aumento del individualismo (queda en los dos años en el 30 %). En realidad lo que ocurre es que la ambivalencia ha aumentado. Aumentan tanto los porcentajes de respuestas centrales como los de no sabe/ no contesta: de un 42 a un 44 % en ambos casos -o de un 50 a un 60 % si incluímos los indecisos.

En un momento dado Orizo dirá que:

"los valores económicos de mercado (...) prevalecen sobre los de la igualdad y preeminencia del papel del Estado, aunque no sin pugnas ni tensiones" (p. 211).

Orizo haría bien en insistir más en el aspecto de las "pugnas y tensiones", es decir, de la ambivalencia.

Para demostrar que estamos ante ambivalencia "real" y no ante un efecto del instrumento de medida (la manipulación de la puntuación de la escala) hay que demostrar que esta tensión está relacionada con la ambivalencia moral.

En la encuesta CIS-2107 se contienen los ítems de la EEV, y un ítem con el que podemos operacionalizar sencillamente la

ambivalencia moral: "no puede haber nunca líneas directrices absolutamente claras sobre lo que es el bien y el mal. Lo que es bueno y malo depende completamente de las circunstancias del momento". Un 55 % de los entrevistados está de acuerdo con este enunciado. El desacuerdo con el ítem se puede interpretar como un signo de rigorismo o maximalismo moral.

En la **tabla 9** un simple análisis de varianza indica que hay diferencias significativas entre los ambivalentes y los rigoristas en su grado de igualitarismo y estatismo. Los valores del estadístico F y los niveles de significación son prácticamente iguales. Las personas que demuestran una mayor ambivalencia moral puntúan con valores más centrales en las escalas de individualismo y de estatismo, es decir, también son más ambivalentes en este aspecto. Estamos pues ante una ambivalencia normativa clara, no achacable a la operacionalización del ítem.

Para confirmar esta idea he realizado dos regresiones logísticas transformando las escalas de la EEV. Ambas escalas pasan a ser las variables dependientes en sendas regresiones, tras transformarlas y dar a sus cuatro puntos centrales el valor 1. En el análisis de regresión además podemos comprobar si el efecto de la ambivalencia normativa no es espúreo y "sobrevive" al efecto de otras variables sociodemográficas.

En la **tabla 10** podemos ver los resultados del análisis de regresión logística del igualitarismo. Vemos que después de incluir otras variables independientes la ambivalencia moral presenta coeficientes significativos: negativos tanto para el igualitarismo y como para el individualismo "puros", y positivo para la ambivalencia ante la igualdad.

En la **tabla 11** observamos la misma constelación causal para el ítem de estatismo-privatismo.

Al contrario de lo que veíamos en el análisis de varianza, ahora la ambivalencia moral tiene un efecto que es más robusto en la regresión del ítem de igualitarismo-individualismo que en la de estatismo-privatismo. Ya señalamos la diferencia entre ambos ítems. El ítem de igualitarismo-individualismo es asimétrico, o heterogéneo, al contener un polo micro y un polo macro. Teóricamente esto debería generar mayor ambivalencia. El análisis de regresión confirma esta hipótesis.

Todo lo anterior viene a confirmar que la hipótesis del individualismo creciente no se sostiene y que la hipótesis de la ambivalencia es la correcta a la hora de interpretar las escalas de individualismo-igualitarismo y de privatismo-estatismo.

El análisis también ha demostrado que la primera de estas escalas genera más ambivalencia moral que la segunda. Creo ello se debería a su construcción asimétrica (polos heterogéneos micro-macro).

3. Índices de ambivalencia: comparación internacional

En este apartado vamos a comparar la ambivalencia ante la igualdad y la desigualdad existente en España con la de varios países.

Para ello se van a contrastar dos tipos de medidas de la ambivalencia, una abstracta y una concreta. En la primera considero ideologías generales, en las que entran varias

dimensiones, contraponiendo el igualitarismo y el individualismo. En el segundo la operacionalización se hace en pares de items de ideas opuestas.

La primera forma, si se quiere, es inductiva. No se presupone una estructura ambivalente en las actitudes. En la segunda, sí, y por lo tanto es una aproximación más deductiva.

3.1. Ambivalencia abstracta

Siguiendo la hipótesis de la conciencia dividida, voy a empezar operacionalizando la ambivalencia como tensión entre dos ideologías: la igualitarista y la antiigualitarista.

En primer lugar hay que identificar empíricamente esas ideologías. A partir de los datos internacionales del International Social Survey Program, y tomando los datos agregados para todos los países, el análisis factorial de componentes principales de las seis variables en la **tabla 1** efectivamente revela la existencia de dos factores. El primero, de igualitarismo, está saturado por las variables de deslegitimación de las diferencias de ingresos, de estatismo y atribución de la desigualdad a los intereses de los ricos. En el segundo factor, de legitimación de la desigualdad, pesa la legitimación de los beneficios de las empresas, la justificación de la desigualdad para la prosperidad del país, y el criterio de jerarquía en la retribución.

Esta constelación bifactorial es robusta. En el gráfico 1 se puede ver que el análisis factorial confirmatorio LISREL reproduce esa estructura de dos factores en la que se contraponen la legitimación y la deslegitimación de la desigualdad. Los valores de los estadísticos de ajuste del modelo no son precisamente los mejores posibles, pero entran dentro de lo aceptable.

Basándome en estos dos factores, voy a seguir la operacionalización de la ambivalencia de L. Bobo. Tras construir dos índices con los dos grupos de variables que saturan en cada factor (ver **tabla 2**), operacionalizo el igualitarismo, el antiigualitarismo y la ambivalencia del siguiente modo:

- igualitarismo: personas con puntuaciones altas en igualitarismo, y bajas en individualismo
- antiigualitarismo: personas con puntuaciones altas en individualismo, y bajas en igualitarismo
- ambivalencia: valores moderados tanto de igualitarismo como de individualismo
- inconsistencia: igualitarismo alto / individualismo alto, o igualitarismo bajo / individualismo bajo.

La **tabla 3** muestra los porcentajes de cada tipo de personas que encontramos en cada uno de los 18 países.

Hay que empezar comentando que si sumamos los porcentajes de personas ambivalentes e inconsistentes, obtenemos un porcentaje de casi el 35 % de personas que muestran tensiones y

contradicciones en sus actitudes ante la desigualdad: casi 1 de cada 3 personas, por lo tanto.

Otro dato interesante es que la ambivalencia es más frecuente que la inconsistencia. Los países con mayor ambivalencia son España, Estados Unidos, Australia y Filipinas. Sólo en Italia, Polonia, Bulgaria y Rusia, todos ellos países muy igualitaristas, la inconsistencia supera a la ambivalencia.

3.2. Ambivalencia concreta

Pasemos ahora a lo que he llamado ambivalencia concreta. Para continuar con el análisis tipológico anterior, voy seguir clasificando a las personas, sólo que ahora en función de sus actitudes ante los criterios de justicia distributiva. Son actitudes micro, distintas de las que venimos de analizar en el apartado anterior, de carácter macro. Vamos a ver el grado de ambivalencia equidad-necesidad que hay en cada país.

Esta vez voy a limitarme a distinguir sólo tres tipos de personas:

- * consistentes: los que consideran muy importante un principio y el otro no (por ejemplo: valoran la equidad y no la necesidad, y viceversa);
- * inconsistentes: los que consideran que ambos principios por igual son muy importantes
- * ambivalentes: los que consideran moderadamente importantes ambos principios

En la **tabla 4** tenemos los porcentajes resultantes de esta clasificación para los 18 países. Con esta nueva operacionalización "micro", tenemos que la ambivalencia es un fenómeno más frecuente que la inconsistencia, al menos en lo tocante a los criterios de justicia distributiva. España pasa ahora a encabezar el ranking de países inconsistentes, seguida de Italia, los Estados Unidos y Alemania. Por contra la ambivalencia o tibieza respecto a ambos principios es mayor en Noruega, Rusia y Australia.

En lo que sigue, voy a continuar con la comparación internacional del grado de ambivalencia de los distintos países utilizando índices de ambivalencia de Griffin. En la **tabla 5** presento los pares de items que entran en la construcción de las cuatro escalas de ambivalencia. Se trata de actitudes de distintas esferas:

- AMB1 es el índice obtenido con los items de criterios de justicia distributiva cuya distribución porcentual cruzada acabamos de ver
- AMB2 se incribe en el ámbito de la legitimación normativa: el primer item es de deslegitimación, el segundo de legitimación
- AMB3 hace referencia a la ambivalencia sobre la redistribución de la renta
- AMB4 recoge la ambivalencia respecto a las explicaciones del éxito y la riqueza.

La siguiente clasificación permite distinguir los distintos aspectos de la ambivalencia que se van a comparar internacionalmente.

amb1	NORMAS	FINES/FINES	MICRO
amb2	NORMAS	FINES/FINES	MACRO
amb3	NORMAS	FINES/MEDIOS	MACRO
amb4	EVALUACIONES	EXOGENO /ENDOGENO	MICRO/ MACRO

La **tabla 6** recoge los valores de cada tipo de ambivalencia para todos los países del International Social Survey Program, incluyendo España.

Para el conjunto de los países lo primero que podemos observar es la magnitud de cada tipo de ambivalencia. Parece que las ambivalencias AMB1 y AMB3 obtienen mayores valores que AMB4 y, especialmente, AMB2. La ordenación de ambivalencias ante la desigualdad bien podría ser la siguiente:

$$AMB3 > AMB1 > AMB2 > AMB4$$

[macro/políticas] > [micro/principios] > [macro/principios] > [macro/evaluaciones]

Por lo tanto es la redistribución pública la principal fuente de ambivalencia en la esfera de actitudes de la igualdad. También considerable es la ambivalencia suscitada por los criterios de justicia distributiva. En el terreno de la legitimación de la desigualdad y de las explicaciones de la riqueza la ambivalencia es comparativamente menor.

Pasemos a lo que es propiamente la comparación internacional. En la exposición sigo el orden que dicta la magnitud global de la ambivalencia, que venimos de exponer.

La ambivalencia fines/ medios, o técnica, ante la redistribución (AMB3) es especialmente marcada en España, los Estados Unidos y Canadá, mientras que la Ex-República Democrática Alemana exhibe los mayores grados de consistencia.

La ambivalencia normativa respecto a los criterios de justicia distributiva (AMB1) es muy pronunciada en Italia. Su antítesis en Suecia, una sociedad meritocrática. España se sitúa entre los países en los que la necesidad se valora también como criterio, lo que, junto a los valores meritocráticos, redundan en una nivel de ambivalencia considerable y superior a la media.

La ambivalencia en la legitimación de la desigualdad (AMB2) afecta sobre todo a los países post-comunistas -Polonia y Eslovenia son los países más ambivalentes en este aspecto. Esto abonaría la hipótesis de una situación anómica respecto a la justicia social (Hremkens et al, 1994). Sin embargo, la Ex-República Democrática Alemana es el país menos ambivalente. En España la deslegitimación de la desigualdad por su función económica, hace que este tipo de ambivalencia se sitúe por debajo de la media.

Finalmente, la inconsistencia en las explicaciones del éxito la encontramos sobre todo en las actitudes de los españoles, los italianos y los polacos, en las que tie tanto peso el

adscriptivismo como la explicación meritocrática. La nula percepción de barreras adscriptivas sería lo que estaría haciendo que en Noruega o Estados Unidos este tipo de ambivalencia sea casi inexistente.

Un último elemento a considerar sería el grado de estructuración o, por contra, fragmentación de esta ambivalencia. Para medir este extremo voy he realizado un análisis de fiabilidad de las cuatro escalas de ambivalencia. El alfa de Cronbach para cada país está contenido en la **tabla 7**. El mayor valor es el que se alcanza en los Estados Unidos, y apenas alcanza el .24. Por lo tanto, con Kriesi, hay que decir que las inconsistencias o ambivalencias no están correlacionadas, o, lo que es lo mismo, que hay fragmentación (¿ambivalencia inconsistente?).

Finalmente vamos a ver cuáles son las variables que modulan la ambivalencia. Para ello he realizado un análisis de regresión múltiple. Las variables dependientes son los cuatro índices de ambivalencia, por lo que tenemos cuatro ecuaciones distintas. Como variables independientes incluyo varias sociodemográficas y el país, que entra como variable dummy (la República Federal Alemana es la categoría de referencia). Los resultados se presentan en las tablas 8.1 a 8.4.

La pauta explicativa de la ambivalencia respecto a la justicia distributiva (AMB1) es clara. Es mayor entre las personas más religiosas, probablemente por el mayor peso dado a la necesidad. Por contra la ambivalencia disminuye con el nivel educativo y el status socio-económico. Después tener en cuenta estos efectos, las diferencias entre países ya señaladas se mantienen.

Respecto a legitimación de la desigualdad y su ambivalencia (AMB2), el efecto de la religiosidad no difiere del observado en AMB2: las personas religiosas son más ambivalentes que las no religiosas respecto a la deslegitimación de la desigualdad. El efecto de la posición social es matizado: se observa una diferencia entre el status socioeconómico y el nivel educativo. La ambivalencia aumenta con el primero y disminuye con el segundo.

La ambivalencia en torno a la política redistributiva (AMB3) es ligeramente más acusada entre los titulados superiores.

Finalmente, las personas más ambivalentes en la atribución causal de la riqueza (AMB4) resultan ser las mayores, menos adineradas y con menor nivel de estudios.

4. Ambivalencia y posición social en España

Para concluir esta introducción, y antes de pasar a analizar aspectos más concretos de la ambivalencia en capítulos sucesivos, vamos a apuntar algunas diferencias en la ambivalencia observable en distintas categorías de personas en España. Los datos proceden de la encuesta CIS-2046 (el Barómetro de desigualdad).

He realizado un análisis de varianza para los distintos índices de ambivalencia concreta de Griffin, tomando como variables independientes:

- el sector (público/ privado)
- el sexo
- la relación con la actividad
- la clase social
- la religiosidad
- la autoubicación política
- la autoubicación social
- la edad
- el nivel de estudios

En la **tabla 1** he resumido los resultados presentando las categorías que alcanzaban las cotas más altas de ambivalencia en cada índice. El perfil de la persona ambivalente en esta esfera de actitudes es el siguiente: se trata de una persona de estudios medios o bajos, de clase baja, empleada en el sector privado, mayor y religiosa.

Otro elemento a tener en cuenta en la ambivalencia es la diferenciación. Se puede ser ambivalente en un aspecto, y no en otros. Para medir la diferenciación he realizado un análisis de fiabilidad de las cinco escalas de ambivalencia. Valores altos del alpha de Cronbach indicarán que la ambivalencia en ese grupo trasciende una esfera para afectar al resto (ambivalencia generalizada o indiferenciada), mientras que valores bajos apuntarán a una ambivalencia diferenciada o localizada puntualmente en esferas concretas. La **tabla 2** muestra los valores del alpha de Cronbach de distintos grupos. Todo apunta a que la ambivalencia generalizada anida en el perfil arriba referido. Esto está indicando que la ambivalencia más extendida es del tipo generalizado o indiferenciado.

LAS HIPOTESIS SOBRE LA AMBIVALENCIA: CONTRASTE EMPIRICO CON DATOS DE ESPAÑA

En el apartado teórico presentamos algunas de las hipótesis que se han elaborado sobre la ambivalencia en las actitudes ante la desigualdad, como por ejemplo la hipótesis de la conciencia dividida -tanto la original de Kluegel como la variante de Wegener-, la hipótesis del efecto de clase de Hoschchild, o la hipótesis del efecto del marco de sentido micro-macro, de Arts et al..

En el anterior capítulo introduje los primeros datos sobre la ambivalencia ante la igualdad en España. Ha llegado el momento de avanzar en el trabajo y de corroborar las principales hipótesis sobre la ambivalencia con los datos de actitudes ante la desigualdad disponibles a fecha de hoy en nuestro país.

El orden de exposición es el siguiente. En cada apartado primero explico la hipótesis, e inmediatamente ofrezco los resultados del contraste empírico para España. El orden de las hipótesis es el siguiente:

- hipótesis de las atribuciones causales de la riqueza y la pobreza (Csepeli)
- hipótesis del marco de sentido micro-macro (Arts et al.)
- hipótesis de la ambivalencia igualitarismo-conciencia de clase (Evans)
- hipótesis de la conciencia dividida (Kluegel)
- hipótesis de la incongruencia mental (Szirmai)
- hipótesis de la ideología primaria y secundaria (Wegener)
- hipótesis de la cuadrícula-grupo (Wegener)
- hipótesis del efecto de clase (Hoschchild)
- hipótesis de las esferas de justicia (Walzer)
- hipótesis de la aceptación pragmática y la ambivalencia (Mann)

Como se observará, algunas de estas hipótesis, por su repercusión para el tema de la ambivalencia, ya fueron discutidas en la parte teórica de la investigación, bien en la parte correspondiente a las hipótesis generales sobre la ambivalencia -tal es el caso del argumento de las incongruencias mentales- o bien en la parte específica sobre la ambivalencia en la igualdad -hipótesis de la conciencia dividida, o hipótesis de los efectos de clase. En estos casos, la presentación de la hipótesis, para evitar reiteraciones innecesarias, será sumaria. Las hipótesis restantes por lo general son más concretas, quedándose muchas veces en meras generalizaciones empíricas. En cada apartado las presentaré y discutiré antes de ofrecer el contraste empírico.

Datos y operacionalizaciones

En este capítulo mis fuentes de datos van a ser tres, que, como veremos, serán también objeto de análisis en capítulos posteriores:

- la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (Carabaña et al.), del año 92, a la que me referiré como ECBC.
- el Eurobarómetro de Desigualdad Social del Centro de

Investigaciones Sociológicas, del año 93, al que haré referencia como CIS-2046

- la encuesta de "Cultura política y económica" de Centro de Investigaciones sobre la Realidad Social, del año 93 (CIRES-93, en adelante).

Las técnicas que emplearé en este capítulo van a ser el análisis de correlaciones múltiples, el análisis factorial, el análisis de regresión múltiple de mínimos cuadrados y el análisis de clasificación múltiple.

Para contrastar las hipótesis, siempre que me ha sido posible he decidido seguir las operacionalizaciones y utilizar técnicas análogas a las empleadas por los autores de las hipótesis.

Paso ya, sin más, al análisis.

Hipótesis de las atribuciones causales de la riqueza y la pobreza (Csepeli)

Csepeli et al. han propuesto un conjunto de hipótesis sobre las atribuciones causales de la riqueza y la pobreza, comparando países capitalistas y post-comunistas. En lo que aquí nos interesa, me limito a recoger los argumentos referidos a los países capitalistas, para ver si son validables con datos españoles.

El primer argumento es que en los países capitalistas se dan:

- explicaciones individualistas positivas de la riqueza, como el mérito, el esfuerzo, etc. (*hipótesis 1*) y
- explicaciones individualistas negativas de la pobreza, como la falta de voluntad, de inteligencia, etc. (*hipótesis 2*).

Por lo tanto hay consistencia de carácter individualista entre ambas caras de la moneda. Aunque habrá mayor ambivalencia respecto a la pobreza que respecto a la riqueza, por un efecto de caridad respecto al pobre.

El segundo argumento de la hipótesis se refiere a la determinación social de estas actitudes. Csepeli et al. defienden que en los países capitalistas hay más consenso social en torno a las explicaciones individualistas, de forma que debemos esperar encontrarlas en todas las posiciones sociales (*hipótesis 3*).

Pasemos ya al test de las hipótesis.

En principio podría tenerse la impresión de que la hipótesis 1 se cumple para España. La encuesta CIS-2046 revela que las explicaciones individualistas y meritocráticas de la riqueza son más frecuentes que las estructuralistas:

- factores individuales: buena educación (69%), inteligencia natural (60 %), ambición (57 %) y esfuerzo (54 %);
- factores sociales: familia rica (45 %), padres con estudios (40 %)

Sin embargo, en primer lugar, otras explicaciones como las influencias políticas o "tener buenas relaciones y contactos" son incluso más frecuentes que las individualistas: la primera obtiene un 70 %, y la segunda casi un 50 %.

El gráfico 1 revela además que en España la diferencia en términos de porcentajes entre las explicaciones adscriptivas y

las meritocráticas es la menor de todos los países capitalistas que recoge la encuesta ISSP, pareciéndose en este aspecto más a otros países postcomunistas que a otros capitalistas. Por lo tanto en España hay una evaluación más ambivalente sobre las posibilidades de éxito en la vida.

Todo esto quiere decir que la hipótesis 1 en lo tocante a la magnitud de las actitudes sólo se cumple relativamente.

En cuanto a la estructura de las actitudes, vamos a proceder a su análisis con un análisis factorial.

El patrón es claro y distinto. El análisis factorial de la **tabla 1.1** muestra cómo se distingue un primer factor, en el que saturan las capacidades y el mérito individual, es decir, el status adquirido. Por otro lado, tenemos un segundo factor, en el que pesan la familia y el capital relacional, esto es, el status adscrito. Creo que sin temor a equivocarnos podemos bautizar al primero "legitimación meritocrática", y al segundo "deslegitimación adscriptiva".

Pasemos ahora a la hipótesis 2 sobre las explicaciones de la pobreza. Si cabían dudas razonables sobre la verificabilidad de la primera hipótesis para España, esa sombra de duda se convierte ahora en certeza sobre la falsedad de la segunda hipótesis. En España la pobreza se explica mayoritariamente en términos estructurales. Según la encuesta ECBC un 80 % de los entrevistados considera la falta de oportunidades una de las principales causas de la pobreza. El sistema capitalista mismo es la causa a la que más se alude (60 %). Sólo un 30 % de la población como media defiende algún tipo de explicación individualista.

Respecto a las explicaciones de la pobreza emerge una estructuración igualmente cristalina. La estructura factorial que aflora en la **tabla 1.2** es semejante a la obtenida en otros países (Csepele). El primer factor es de culpabilización individual del pobre y, por tanto, legitimación del orden social. En el segundo, por el contrario, el pobre es la víctima de la desigualdad de resultados o de oportunidades que se identifica con el capitalismo. Se opone lo individual y lo estructural o ajeno a la voluntad del individuo. Etiqueto el primer factor "legitimación individualista", y el segundo "deslegitimación estructural".

Por lo tanto, aunque hay una estructura de actitudes cualitativamente semejantes a los de otros países capitalistas, las diferencias cuantitativas saltan inmediatamente a la vista. Frente a los otros países, en España:

- las explicaciones de la riqueza son casi tan estructuralistas como individualistas;
- las explicaciones de la pobreza son estructuralistas;
- hay más ambivalencia respecto a la riqueza que respecto a la pobreza.

Paso a examinar ahora en detalle la hipótesis 3 sobre las bases sociales sobre las que se asientan la legitimación y la deslegitimación. Como variables dependientes tomamos los factores extraídos de las explicaciones del éxito y la pobreza:

- * respecto a los factores de éxito:
 - legitimación meritocrática
 - deslegitimación adscriptiva
- * respecto a los factores de fracaso:
 - legitimación individualista

- deslegitimación estructural

Comento, en primer lugar, los coeficientes de las variables independientes.

Empezando por el éxito, en la **tabla 1.3** vemos que a mayor status, mayor visión meritocrática de la sociedad. Así lo muestran los coeficientes positivos de la clase de servicio, los estudios altos y los ingresos. La gente mayor, probablemente por comparar la situación presente con la vivida en su juventud, es significativamente más optimista. El contrapunto lo ponen los empleados del sector público, considerablemente más críticos. Respecto al otro factor, la deslegitimación adscriptiva, la práctica religiosa y el considerarse de clase alta inhiben la crítica de la desigualdad de origen.

Cambiando de tercio, pasamos a analizar ahora las variables que moldean las explicaciones de la pobreza. En la **tabla 1.4** vemos en primer lugar que las personas de estudios altos sostienen una postura meritocrática-individualista respecto al éxito, pero no respecto al fracaso. Legitiman el proceso, pero no justifican los resultados negativos. Los mayores, por el contrario, encarnan la postura individualista más consistente: legitiman tanto el proceso - que según ellos se basa en el logro individual- como el resultado -culpabilizan al "fracasado". Así lo indica el coeficiente negativo en la deslegitimación estructural.

En otro orden de cosas, ser de derechas está significativamente asociado a la culpabilización individual. También, en menor medida pero con mayor coherencia, el ser religioso: puntúa positivamente en el primer factor, y negativamente en el segundo.

Si se comparan las dos tablas, como dan a entender los valores de las R cuadradas, la polarización se da más respecto a la pobreza que respecto al éxito. En la primera tabla las R cuadradas son prácticamente idénticas. Es en la segunda, en la pobreza, donde hay más divergencia y estructuración de las opiniones.

En la siguiente tabla comparo las R cuadradas:

	EXPLICACION INDIVIDUALISTA	EXPLICACION ESTRUCTURALISTA
RIQUEZA	.035	.032
POBREZA	.075	.042

Finalmente, la hipótesis 3 no se cumple para España. Hay mayor disenso en torno a las explicaciones individualistas que en torno a las estructuralistas.

Hipótesis del marco de sentido micro-macro (Arts et al.)

En el apartado teórico del trabajo dimos ya cumplida cuenta de esta hipótesis, tanto en su aspecto teórico (Brinckman) como en su rendimiento empírico en otros países (Arts et al.). Recordemos que en ella se afirma la existencia de macro-normas,

referidas al conjunto de la sociedad, de micro-normas, referidas al individuo. La hipótesis establece que sólo se puede encontrar consistencia dentro de cada esfera: las micro-normas están correlacionadas con otras micro-normas, y las macro-normas con otras macro-normas. Las elecciones en una esfera son independientes de las elecciones en la otra.

Habría varias formas de contrastar la idea de la ambivalencia micro-macro. Aquí voy a seguir la estrategia de Arts et al. que lo hacen con un simple análisis de correlaciones múltiples. Para España he analizado los datos de la encuesta CIS-2046 y ECBC.

En la **tabla 2.1** tenemos los resultados obtenidos de la encuesta CIS-2046. Por un lado tenemos macro- y micro-normas. Aparte he decidido incluir también evaluaciones, tanto micro como macro, y percepciones, tanto egotrópicas como sociotrópicas. La tabla refleja unas correlaciones altas y significativas sólo entre macro-items, confirmando plenamente la hipótesis.

En la **tabla 2.2** tenemos los resultados obtenidos de la encuesta ECBC. Aquí hay que fijarse sobre todo en las variables EGAL2 y EGAL3 que recogen micro-normas de eficiencia -estímulos individuales para mejorar e renta. El análisis de correlaciones indica que estas variables están correlacionadas sólo entre sí, al igual que las restantes actitudes macro lo están entre sí.

De todas formas hay que decir que las correlaciones intra-nivel (de variables micro con variables micro y de variables macro con variables macro) que encontramos en España son más bajas de lo que se podría esperar. Los resultados se parecen más a los de Swallfors que a los de Arts et al. Como ya señalamos dentro del apartado teórico, en el capítulo sobre la ambivalencia empírica ante la igualdad, Swallfors señalaba que las correlaciones entre índices de igualitarismo del mismo nivel -por ejemplo, macro-igualitarismo y estatismo- en Australia o Suecia eran bajas, lo que indicaba una cristalización inconsistente de actitudes. También Kolosi sugería que esto era así en Hungría e Italia. En este aspecto, los resultados de estas dos últimas tablas indicarían que España también pasaría a engrosar esta familia de países inconsistentes.

Hipótesis de la conciencia dividida (Kluegel)

Por su importancia ya nos explayamos anteriormente en esta hipótesis. Para su contraste la vamos a desglosar en dos. Según la hipótesis 1 en los principios de justicia distributiva habrá una estructura bidimensional en la que se contrapondrá la igualdad y la equidad.

La hipótesis 2 hace referencia al anclaje social de ambas normas. De ambas, la equidad será la norma dominante, independiente de la posición social, mientras que la igualdad se convierte en la contra-norma o "challenging belief" a la que se adhieren los menos beneficiados por la norma. En España hay que esperar que se la clase obrera la que exhiba esa conciencia dividida entre la igualdad y la equidad.

Los resultados de la contrastación de la primera hipótesis figuran en la **tabla 3.1**. Respecto a las dimensiones, vemos que se contraponen conjuntamente la igualdad y la equidad a la

necesidad. En el primer factor, la equidad es el polo positivo, y la anti-jerarquía el negativo. Estos son los elementos de la ideología dominante o primaria. La necesidad aglutina la contranorma o ideología secundaria.

Veamos si las bases de estas ideologías responden a las hipótesis de la conciencia doble conciencia. La **tabla 3.2** nos indica que efectivamente hay consenso en torno a la equidad ($R^2 = .01$) y un grado mayor de disenso respecto a la necesidad ($R^2 = .04$). La equidad es la norma, y la necesidad la contranorma.

Los abanderados a ultranza de la equidad son los autónomos y el tramo superior de rentas. Son los mismos que menos sancionan la necesidad como criterio de justicia. Entre los detractores de ésta también se encuentran los mayores. El efecto del nivel de estudios obra en esta misma dirección pro-equidad anti-necesidad. Aquí también pueden estar operando las pautas familiares, sugeridas por los items. Hay que suponer que se trata de jóvenes de estudios altos que llegan al matrimonio y la descendencia con tardanza, y que por eso no consideran que la familia sea un elemento a tener en cuenta en este ámbito. De todas formas, el signo negativo de los mayores, a los que hay que suponer más familistas, indica que en el factor pesa más la dimensión de la necesidad que la propiamente familiar. Finalmente, hay que hacer referencia al anti-equitativismo de los empleados en el sector público.

Los resultados indican que la hipótesis se cumple, pero seguramente no en la medida en que podría esperar Kluegel. El disenso en torno a la necesidad es en España mucho menor que en otros países. Más que de norma y de contranorma lo correcto para España sería hablar de "duopolio normativo". Si esto no está muy lejos de una interpretación correcta de los datos, la ambivalencia normativa en esta esfera es mayor de la que se pueda encontrar en otros países.

Hipótesis de la ideología primaria y secundaria (Wegener)

Ya conocemos la hipótesis en sus términos genéricos. Para corroborarla, Wegener comparaba Estados Unidos y Alemania. Para su contraste en España, el argumento sería que, dada la cultura estatista de nuestro país, nuestro patrón de ideología primaria y secundaria se va a parecer más al de Alemania que al de los Estados Unidos. Por lo tanto, la ideología primaria será el Estatismo, y la secundaria el individualismo.

Respecto a la base social de las dos ideologías, siguiendo con el argumento de las semejanzas entre Alemania y España en comparación con los Estados Unidos, en España la conciencia dividida en este conjunto de actitudes se dará, al igual que en Alemania, entre la clase de servicio (*hipótesis 1*)

La **tabla 4.1** muestra que si comparamos Los Estados Unidos, Alemania y España, lo que encontramos es una estructura de actitudes que es similar en los tres países: las saturaciones de las variables en los factores son prácticamente las mismas. Esto indica que hay dos ideologías, la igualitarista y la estatista, que podemos comparar entre esos países

Ahora sí que ya podemos comparar las bases sociales de estas

ideologías en los distintos países. La técnica es el análisis de varianza.

Los resultados de la tabla 4.2. son coincidentes con la hipótesis en un aspecto, y contradictorios en otro. Efectivamente, la ideología primaria en España es la igualitarista. El valor de la F es menos bajo de lo ideal, pero es el mismo que el de Alemania. Sin embargo, en Alemania la F del funcionalismo es mayor que la del estatismo, lo que permite hablar allí del primero como ideología primaria, y del segundo como secundaria. En España, los valores de las F no son tan disímiles, de forma que las dos ideologías son primarias, ya que las F no son tan altas.

Lo anterior significa que, si la ambivalencia en los Estados Unidos se concentra en las clases bajas, y en Alemania, en las clases altas, en España parece que estuviese diluida en toda la estructura social.

La hipótesis de las incongruencias mentales (operacionalización de Szirmai)

En el capítulo teórico sobre los enfoques psicológicos de la ambivalencia dimos ya cumplida cuenta de la teoría de las incongruencias mentales. Sintetizada al máximo ésta viene a decir que las inconsistencias no desaparecen, sino que se transforman. Al reducir la disonancia norma-realidad en una esfera de actitudes, la primaria, la disonancia se traslada a otra esfera, la secundaria, en la que la nueva norma entrará en conflicto con otras.

Szirmai ha realizado un test de la validez de la hipótesis en el campo de las actitudes ante la desigualdad. Los datos son de una encuesta holandesa.

Como variable dependiente se toma la deslegitimación de la desigualdad.

La esfera primaria de actitudes la constituyen las actitudes relacionadas directamente con la deslegitimación de la desigualdad de la renta. Serán juicios desde la perspectiva macro.

En el standard primario Szirmai en primer lugar incluye percepciones sobre la desigualdad de la renta, en el presente y en el futuro, así como sobre la posición de la persona en la sociedad (autoubicación social). Ya dentro de los valores, considera la valoración general de la desigualdad.

"La teoría de las incongruencias mentales predice que la combinación de una fuerte aversión a la desigualdad y una percepción de grandes desigualdades de ingresos producirá una tendencia muy fuerte a reducir la incongruencia entre la percepción y el standard normativo expresando una demanda de reducción de las desigualdades" (Szirmai, p. 142).

En el standard secundario Szirmai incluye actitudes relativas a la percepción de consecuencias negativas de la igualdad hipotética de los ingresos. Si se reduce la disonancia en la esfera primaria deslegitimando la desigualdad, aumentan las incongruencias secundarias al entrar en conflicto esa deslegitimación con la percepción de sus consecuencias.

"La teoría de las incongruencias mentales predice que las

incongruencias secundarias moderan o enfrían la deslegitimación de la desigualdad" (Szirmai, p. 143).

En la hipótesis se contemplan dos aspectos respecto a las actitudes que forman el standard secundario:

- en primer lugar, la inclusión de estas actitudes debe mejorar considerablemente la explicación de la deslegitimación de la desigualdad: al introducirlas debe aumentar significativamente la varianza explicada del modelo.

- en segundo lugar, el signo de este conjunto de actitudes en una regresión de la deslegitimación de la desigualdad será negativo dado que hacen alusión a consecuencias negativas de la igualdad de ingresos.

Szirmai corrobora la hipótesis con los datos de su encuesta.

"Cuanto mayor es la incongruencia entre el standard normativo relativo a la desigualdad y las percepciones de la desigualdad, mayor es la propensión a deslegitimar la desigualdad. Por otro lado, cuanto mayores son las incongruencias secundarias asociadas a la deslegitimación de la desigualdad, menor es ésta" (Szirmai, p. 144).

Sin embargo hay algunos problemas que Szirmai menciona para minimizar su importancia. En primer lugar, hay una objeción en lo tocante al standard primario. La percepción de la desigualdad tiene un efecto apenas significativo sobre la deslegitimación de la desigualdad. Por otro lado, los efectos de las actitudes de la esfera secundaria, formadas por percepciones de consecuencias negativas de la igualdad, no son tan satisfactorios. Szirmai incluye en este nivel hasta 15 variables, de las que sólo tres - la disposición a cambiar renta por tiempo libre, los efectos desincentivadores de la seguridad social sobre la movilidad laboral, y el efecto negativo de la igualdad sobre el empleo - tienen un efecto significativo y negativo, como predecía la hipótesis.

Todo esto da a entender que hay más ambivalencia de la que cabría esperarse desde la teoría de las incongruencias mentales, pues ni hay tanta consistencia en la esfera primaria ni tanta inconsistencia en la esfera secundaria. Lo primero quiere decir que no se logra la congruencia, y lo segundo, que no hay desplazamiento de la incongruencia a la segunda esfera.

Para corroborar los problemas de la hipótesis de las incongruencias mentales con datos españoles he recurrido a la encuesta sobre desigualdad social del CIS (estudio 2046).

He operacionalizado las esferas primaria y secundaria siguiendo la operacionalización de Szirmai lo más fielmente posible. Nuestra variable dependiente es el índice de Kelley/Evans de legitimación de la desigualdad de rentas. En la tabla 5.1 se pueden ver además los items que conforman cada standard. En el primario se incluyen sólo actitudes en la perspectiva de la macrojusticia. En el standard secundario, por contra, hay variables de macro- y de micro-justicia. Las primeras hacen relación a funciones de la desigualdad, como la incentivación a trabajar más, o su necesidad para la prosperidad del país. Las segundas son justificaciones de la desigualdad en función del mérito, el esfuerzo o la jerarquía.

En la tabla 5.2. se pueden ver los resultados del análisis de regresión que he practicado desde las premisas de Szirmai y con la operacionalización que acabo de mencionar. Hay al menos tres diferencias con los resultados de Szirmai que hablan de una

ambivalencia en España aún mayor que la que insinúa Szirmai respecto a Holanda.

Empezando por la varianza explicada, vemos que el efecto de la congruencia primaria y la incongruencia secundaria es menor de la hipotetizable desde la teoría. Sumando sus valores no alcanzan al de la simple percepción de la desigualdad.

Pasando a la interpretación de los coeficientes de regresión, al contrario de lo que teníamos en los resultados de Szirmai, quienes más desigualdades perciben son también quienes más las deslegitiman.

La consistencia en la esfera primaria existe. Así el coeficiente de la imagen actual de la desigualdad social es el esperado: quienes más igualdad perciben más igualdad son también quienes justifican más desigualdad. Sin embargo la significatividad es baja. De hecho la consistencia que revelan los datos españoles es aún menor que la que pone de relieve Szirmai con sus datos. Por ejemplo, la autoubicación social no es ni siquiera significativa en España.

La ambivalencia en la esfera secundaria también es considerable. Los efectos de las variables en esta dimensión apenas son significativos. Además la primera de las variables, que operacionaliza la incentivación de la desigualdad para la formación, tiene un signo negativo, inverso al esperado.

Resumiendo. El test de Szirmai es menos halagüeño para la teoría de la incongruencia mental de lo que defiende ese autor. Los problemas ya están presentes en el test original, con datos holandeses, pero se hacen aún más agudos en España. Por lo tanto, hay menos disonancia y más ambivalencia de la presumida por la teoría de las incongruencias mentales, sobre todo en España.

Hipótesis de la ambivalencia igualitarismo-conciencia de clase (Evans)

La conciencia de clase es una identidad particularista, en la que defienden ante todo los intereses de un grupo, la clase obrera. El igualitarismo, por contra, es una ideología universalista. Se podría decir que la contraposición está entre la visión egotrópica (o de clase) y la sociotrópica. Por eso Evans afirmará que la conciencia de clase y la identidad de clase serán irrelevantes para la explicación del igualitarismo. La clase obrera será ambivalente porque oscilará entre el particularismo de clase y el universalismo de la justicia distributiva. Evans ha corroborado su hipótesis con datos de actitudes de Gran Bretaña.

Lo que muestra la **tabla 6.1** para España es que las correlaciones entre ítems de conciencia de clase y de igualitarismo son significativas, aunque no tan altas. En cualquier caso esto pone en aprietos a Evans. Véase si no las correlaciones entre los ítems:

- CLC01 y EGAL8
- CLC03 y EGAL10
- CLC06 y EGAL6
- CLC07 y EGAL6
- CLC07 y EGAL9
- CLC08 y EGAL9

La misma tabla muestra la correlación negativa que encontramos

entre el índice de Wright de conciencia de clase (CLCON) y el índice IGU de legitimación de las desigualdades de ingresos entre ocupaciones de prestigio alto y ocupaciones de prestigio bajo.

Resumiendo: la hipótesis no se confirma para las actitudes de clase. Veamos qué sucede con la relación entre la clase objetiva y el igualitarismo. En las **tablas 6.2 y 6.3** se observa que efectivamente la clase social, se mida con el modelo de Goldthorpe o con el de Wright, explica poca varianza del igualitarismo. En este aspecto la hipótesis de Evans sale mejor parada.

La regresión de la **tabla 6.4** toma como variables dependientes distintos índices de igualitarismo, y como independientes, aparte de la clase social -a tres clases, siendo el proletariado la de referencia- distintos indicadores de identificación obrera, como la pertenencia a un sindicato, el activismo en huelgas. Además añadido el comunitarismo de clase en tres dimensiones: amistades, ocio y barrio. Los resultados indican que el índice de conciencia de clase y el comunitarismo de clase van acompañadas de la deslegitimación de las rentas altas. La única discrepancia la encontramos entre los miembros de sindicatos. Si sus compañeros deslegitiman las diferencias de rentas entre ocupaciones, ellos, por contra, sí parecen legitimarlas. ¿Estamos ante un "efecto de aristocracia obrera"? No pudo dar una explicación más convincente. En cualquier caso, este efecto, se interprete como se interprete, no pone en cuestión el veredicto de la invalidez de la hipótesis: aunque el signo sea "anormal" respecto a lo esperado, sigue siendo un coeficiente significativo, lo que indica que hay una relación entre la conciencia de clase y el igualitarismo.

Todo lo anterior me lleva a descartar definitivamente la hipótesis al corroborarse que las actitudes de clase sí están relacionadas con las actitudes ante la desigualdad, medidas estas tanto en términos de ideología como de deslegitimación de desigualdades de ingresos.

Hipótesis de la cuadrícula-grupo (Wegener)

Wegener, aparte de su hipótesis sobre la ideología primaria y la ideología secundaria, ha propuesto otra forma de análisis de las actitudes ante la desigualdad que da mucho juego en el análisis de las bases sociales de la ambivalencia. Se trata de una aplicación del análisis de cuadrícula-grupo originario de la antropología simbólica de M. Douglas. Para determinar posiciones sociales con ideologías idiosincrásicas se combinan dos dimensiones: la individuación, o cuadrícula, y la incorporación social, o grupo. Esta autora (Douglas, p. 147) establece la siguiente tipología de sentimientos de justicia en función de la posición social.

CUADRICULA	GRUPO	JUSTICIA DISTRIBUTIVA
-	-	individualistas (mérito)
-	+	comunitaristas (necesidad)
+	-	fatalistas (azar)
+	+	jerárquicos (responsabilidad)

En la **tabla 7.1** puede verse cómo Wegener asigna a cada una de las cuatro combinaciones posibles de cuadrícula/ grupo y de ideología una posición social. Para Alemania la hipótesis de Wegener es que los móviles ascendentes serán individualistas; los jóvenes, igualitaristas; la clase de servicio, adscriptivista; y las mujeres, fatalistas. Teniendo en cuenta la ideología igualitaria dominante en Alemania -resultados de Wegener en su anterior hipótesis- la ambivalencia se cebará en los individualistas móviles ascendentes y en la adscriptivista clase de servicio. Creo que en esos mismos términos la hipótesis se puede corroborar para España.

En la **tabla 7.2** presento los resultados de la contrastación de esta segunda hipótesis de Wegener para España. En la tabla se puede ver que he incluido la clase de la pequeña burguesía porque a diferencia de Alemania, su importancia numérica en España es considerable.

Pasando a los resultados propiamente dichos, la clase de servicio no es nada ambivalente: rechaza el igualitarismo y el fatalismo, y se adhiere al adscriptivismo. La vieja clase media también es igualmente coherente en el mismo sentido que la clase de servicio.

Los móviles ascendentes, al contrario que en Alemania, no son significativamente más individualistas que los estables o los descendentes. Son, en este sentido, más ambivalentes en España.

Frente a la hipótesis y los resultados de Wegener para Alemania, no hay un efecto significativo de la edad sobre los índices.

Finalmente, las mujeres españolas parecen radicalmente distintas de las alemanas. Estas últimas según los resultados de Wegener son fatalistas e igualitaristas: no son pues ambivalentes. Los resultados del análisis parecen indicar que las mujeres españolas son más ambivalentes: son tan igualitaristas como el que más, pero menos fatalistas que la media -son tan poco fatalistas como las clases altas. ¿A qué puede obedecer este fenómeno? Mi interpretación es que las mujeres jóvenes se comparan con sus madres y ven cómo ha mejorado su situación laboral y educativa, lo que les lleva a tener una visión menos fatalista que la de las mujeres alemanas, que parecen haber encontrado el umbral de integración en el mercado laboral. En España el proceso de integración laboral de la mujer está empezando, y por eso el optimismo, que quizás reinaba en Alemania también al principio de la integración.

Hay que concluir diciendo que operacionalización de la hipótesis de la cuadrícula-grupo que hace Wegener resulta irrelevante para España. No ayuda a explicar la ambivalencia ante la igualdad en nuestro país, al menos en la operacionalización de Wegener. Seguramente lo que ocurre es que las posiciones en las casillas deben ser distintas en nuestro país. Pero el problema es que la hipótesis en sí misma, dado su alto grado de abstracción, no permite establecer criterios de asignación razonablemente consensuables.

Hipótesis del efecto de clase (Hoschchild)

La hipótesis de Hochschild es otra de las que ya ha sido objeto de un extenso análisis en diversas partes previas del trabajo. El aspecto que se va a contrastar aquí es el su idea de que la ambivalencia varía según la clase social. En las clases altas se concentra la ambivalencia entre principios o normas, por ejemplo, entre la igualdad y la equidad (*hipótesis 1*). En las clases bajas, las tensiones se dan entre las normas y la realidad, por ejemplo, entre la equidad y la percepción de barreras adscriptivas al logro (*hipótesis 2*).

Para dar por válida la hipótesis hay que demostrar que, efectivamente, la clase tiene poder explicativo sobre la ambivalencia; en segundo lugar, hay que corroborar que las ambivalencia difiere por clase social en el sentido estipulado por Hochschild.

Antes de empezar a exponer los resultados, quizás sea necesario recordar que Hochschild llegaba a esta hipótesis y realizaba su contraste con datos de entrevistas en profundidad. Yo, por mi parte, en este apartado voy a utilizar datos de encuesta. En un capítulo posterior, en el que analizo unos grupos de discusión sobre la igualdad, también haré referencia a la hipótesis de Hoschchild, esta vez con datos cualitativos.

Para el análisis cuantitativo que he realizado, he construido dos índices de inconsistencia:

- INCONS1, es un índice de conflicto entre normas, obtenido de dividir una escala aditiva para la equidad por una escala aditiva de necesidad
- INCONS2, es un índice de conflicto entre las normas y la realidad, que ha sido construido dividiendo una escala normativa de mérito por una escala de percepción adscriptiva.

En el primer índice (normas vs. normas), cuanto más próximo a uno sean sus valores, más ambivalencia habrá. El valor 1 significaría que no se ve conflicto entre la equidad y la necesidad, lo que habal de una fuerte ambivalencia en la esfera de los principios de justicia distributiva.

En el índice dos (normas vs. realidad) el valor 1 indicaría que hay tensión entre "la realidad y el deseo", o el principio. Se considera justa una sociedad abierta o meritocrática, pero se percibe en la misma medida que se trata de una sociedad cerrada o adscriptiva.

Tomando estos índices como variable dependiente, como "proxies" para las categoría de posición social que utiliza Hoschchild ("ricos y pobres") he tomado el nivel de renta, la

clase social subjetiva, la clase social objetiva (modelo de Goldthorpe/Erikson). Estas variables entran como independientes en un análisis de clasificación múltiple.

Los resultados de la **tabla 8.1** indican que el nivel de renta y la clase social objetiva -lo primero más que lo último- explican una cantidad significativa de varianza del conflicto normativo, aunque el valor de las F de cada variable y su significatividad no son para echar las campanas al vuelo. La clase social subjetiva no tiene efecto alguno.

Recordemos que la hipótesis predice que los valores de INCONSIS1, el conflicto normativo, deben ser mayores para los ricos que para los pobres. El valor de la "gran media" obtenida en el análisis de clasificación múltiple nos habla de poco conflicto, o, si se quiere, de una gran ambivalencia entre la equidad y la necesidad. Si ahora nos fijamos en los valores de las desviaciones de la media para cada categoría de ingresos, vemos que a medida que aumenta la renta, aumenta la desviación. Esto quiere decir que con la renta disminuye el conflicto entre las normas, y, por lo tanto, la ambivalencia. La ambivalencia normativa es, por lo tanto, mayor entre los pobres y menor entre los ricos.

Si miramos ahora el efecto de la clase social, aunque no hay un efecto tan lineal como el que observábamos en los ingresos, tenemos de nuevo que la clase obrera se desvía menos de la media que la clase de servicio. Por lo tanto, la primera es más ambivalente que la segunda.

De todo lo anterior se deduce que la hipótesis 1 de Hoschchild, sobre la ambivalencia normativa y la clase social, no se cumple, al menos en España. El conflicto y la ambivalencia normativas están en la clase obrera.

Veamos ahora qué sucede con la hipótesis 2, que predice que la ambivalencia principios-realidad será mayor entre los pobres que entre los ricos. El análisis de varianza de la **tabla 8.2** da a entender que la variable independiente significativa ahora es sólo el nivel de renta. Pasemos a ver si el efecto es el estipulado por la hipótesis dos de Hoschchild.

El valor de la media de esta ambivalencia es ligeramente superior al de la ambivalencia entre normas. Esto indica que hay menos conflicto, menos ambivalencia. Si miramos las desviaciones respecto a la media en cada cuartil de ingresos, tenemos que, efectivamente, el índice está más cerca de 1 en los cuartiles bajos que en los altos. Hay mayor conflicto o ambivalencia entre los pobres que entre los ricos.

Resumiendo: la hipótesis del efecto de clase, de Hoschchild, se cumple sólo en parte. Los pobres tienen una mayor ambivalencia entre normas y realidad, pero los ricos no "padecen" la ambivalencia entre normas. Son los pobres los que también son ambivalentes en este sentido, al menos en España. En nuestro país, la ambivalencia se concentra en la clase obrera.

Hipótesis de las esferas de justicia (Walzer)

En el apartado teórico ya dimos cumplida cuenta del argumento de Walzer sobre las esferas de justicia, así como de las críticas teóricas y empíricas que ha recibido. Recordemos que la idea tenía dos aspectos:

- la existencia de comunidades de sentido de la justicia
- la existencia de esferas de bienes con criterios de justicia específicos.

Resumiendo al máximo, lo que viene a proponer el autor con la segunda hipótesis es una "hipótesis nula": no hay ambivalencia normativa porque cada esfera de justicia, determinada por su respectivo bien (educación, salud, etc.) cuenta con su principio de justicia. Hay una correspondencia unívoca esfera-principio.

En este apartado voy a intentar realizar un test de esta hipótesis. Una vez más, los datos disponibles no permiten una operacionalización ideal de los términos del argumento. La única estrategia disponible la han proporcionado los datos del Eurobarómetro de Desigualdad del CIS. No hay problema en ellos para operacionalizar tres principios de justicia -igualdad, equidad y necesidad- aunque el marco en el que se formula la pregunta activa un "frame" de justicia de mercado: "¿qué importancia debería tener en su opinión cada una de las cosas siguientes para decidir lo que la gente debería ganar?":. Respecto a la operacionalización de las esferas, en el mismo cuestionario se preguntaba a los encuestados si creían que "todos los españoles tenemos las mismas oportunidades para..." acceder a distintos bienes, como "un trabajo", una mejora de renta ("aumentar nuestros ingresos"), "una buena educación", "buena asistencia sanitaria", "denunciar un abuso o una injusticia". Si las personas responden que no creen que haya igualdad en alguno de estos aspectos, tenemos a individuos sensibles a la injusticia en esa esfera. Por lo tanto voy a trabajar con esos individuos que perciben desigualdad en las distintas esferas.

En la **tabla 9.1** presento las medias en cada principio de justicia que obtienen las personas en cada una de las cinco esferas. Cuando no hay diferencias significativas entre las personas que perciben desigualdad y las que no las perciben, sólo hay una media en la casilla; cuando hay diferencias significativas, en la primera columna figura la media de las personas que perciben desigualdad en esa esfera, y en la segunda columna, la de las que no la perciben. Lo primero que hay que decir es que no parece haber diferencias de principios según la esfera. De cumplirse la hipótesis de Walzer, debería suceder, por ejemplo, que hubiese diferencias significativas en el principio de equidad dentro de la esfera de educación entre quienes perciben desigualdad en ella y quienes no lo hacen, o en el principio de igualdad dentro de la esfera de la renta, o en principio de necesidad en la esfera de la sanidad. Nada de esto sucede. Más bien lo que ocurre es todo lo contrario. Hay dos esferas -el acceso al empleo y el acceso a la justicia- en los que encontramos diferencias significativas en los tres principios, es decir, que activan a la vez distintos criterios de justicia. Según este primer test, la hipótesis de Walzer no se cumple.

Una segunda forma más fiable de comprobar lo mismo es realizar una regresión logística de la percepción de desigualdad para cada esfera introduciendo como variables independientes en la ecuación los tres principios de justicia. Los resultados aparecen reflejados en la **tabla 9.2**. Como única confirmación de la hipótesis nos encontramos con que en la esfera del empleo se activa un único principio, la igualdad, después de considerar el efecto de los otros dos. Sin embargo la necesidad no se moviliza para ninguna esfera, mientras que la equidad -en negativo- lo

hace para casi todas las esferas. Por lo tanto, después de este segundo test la hipótesis tampoco se sostiene.

Además del anterior, he realizado otro test de la hipótesis entendiéndola en sentido débil. Supongamos que efectivamente no hay un principio por esfera, pero que sí hay una constelación de principios peculiar de cada esfera. Por ejemplo, en el caso de la sanidad aunque el criterio de necesidad no sobresaliese sobre los demás, sí debería haber una correlación negativa entre la necesidad y la equidad. En la **tabla 9.3** presento el resultado del análisis de las correlaciones entre los tres principios para cada una de las cinco esferas analizadas. Es evidente que apenas hay variación en las correlaciones entre las esferas. La hipótesis, ni siquiera interpretándola en sentido débil, se cumple.

Finalmente cabe suponer, aunque desviándose un poco del espíritu de la hipótesis, que quizás las esferas sin dejar de ser autónomas estén interconectadas, de forma que se produzca un efecto acumulativo. Así, una persona que perciba desigualdades en más esferas puede sostener principios de justicia distintos de los de una persona que perciba desigualdades en menos esferas. Estaríamos ante un efecto cuantitativo, no cualitativo -que ya hemos demostrado que no existe.

En la **tabla 9.4.1** presento los porcentajes que arrojan los datos del Eurobarómetro de desigualdad. Por motivos de manejabilidad, he reducido las esferas a cuatro, excluyendo la de la denuncia de abusos e injusticias, que escapa a la esfera distributiva y podía introducir una heterogeneidad distorsionante para los principios de justicia distributiva. Como vemos el grupo más numeroso de personas está formado por quienes son sensibles a la desigualdad en las cuatro esferas, que son casi la mitad de la población (40 %). A continuación, a partes iguales (20 %) tenemos los grupos de sujetos que perciben desigualdades en tres o en dos de las cuatro esferas. Sólo un 10 % de los entrevistados no perciben desigualdad en ninguna esfera. Veamos si estos grupos difieren en sus actitudes ante la justicia distributiva. En la **tabla 9.4.2** tenemos las medias de cada principio de justicia distributiva para los cinco grupos de personas. Se observa que no hay un aumento o un descenso lineal en la adhesión a los principios al aumentar la desigualdad percibida. Sólo en el principio de equidad tenemos que los que no perciben ninguna desigualdad se adhieren más a este criterio. Por lo tanto sólo habría diferencias significativas entre los que perciben alguna desigualdad y los que no perciben ninguna.

Para concluir voy a contrastar la hipótesis débil también para esta versión cuantitativa o acumulativa de la hipótesis. El análisis de correlaciones de la **tabla 9.5** sólo muestra dos diferencias entre los grupos:

- en el grupo 0 (quienes no perciben desigualdades) se da la tensión más alta -esto es, la correlación más negativa- entre la igualdad y la equidad; esto quiere decir que no hay un aumento de la diferenciación de principios al aumentar las esferas, sino lo contrario: diferencian más quienes menos esferas desiguales perciben;
- conforme aumenta en número de esferas en los que se percibe desigualdad, disminuye la correlación negativa entre la igualdad y la necesidad; esto quiere decir una vez más que el efecto acumulativo es el inverso al que predeciría la hipótesis, de forma que en realidad al aumentar el número de esferas disminuye la diferenciación

de principios.

Hay que concluir que se ha refutado la hipótesis de Walzer empíricamente. En ninguna de las cuatro operaciones realizadas se obtienen resultados que la validen ni siquiera mínimamente.

Ya Junge había mostrado que el primer supuesto de la hipótesis, el de la existencia de comunidades que compartirían un mismo entendimiento de los bienes, era falso porque las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva están determinadas también por la posición de la persona en la jerarquía social de esa comunidad. Pero faltaba por comprobar la veracidad de la hipótesis de la correspondencia entre esferas y principios. Como hemos visto, se ha podido falsar sin apenas ambigüedad. Atenuando la contundencia de los resultados, señalar que según ya se reconoció al principio, los datos disponibles no permiten un test definitivo.

Hipótesis de la aceptación pragmática y la ambivalencia (M. Mann)

En el apartado teórico defendimos la hipótesis fatalista de Mann y otros de que la ambivalencia es posible porque el orden social no se basa en el consenso normativo sino en la aceptación pragmática. Empíricamente según esto cabría esperar que las personas fatalistas sean más ambivalentes que las no-fatalistas. Veamos para concluir este apartado si esto es así.

Vimos en su momento que el fatalismo tiene varias dimensiones. Desafortunadamente no hay una encuesta que nos permita analizar todas ellas en conjunto. Para salvar este inconveniente he optado por analizar dos encuestas que permiten operacionalizar el fatalismo con matices distintos.

La encuesta 2046 contiene el ítem de atribución del éxito a la familia rica, que se puede tomar como indicador de fatalismo social: a pesar de la importancia que se dé al esfuerzo personal, se considera que hay fuerzas determinantes que lo superan.

La encuesta 2107 del CIS presenta tres ítems con los que operacionalizar el fatalismo en general:

- la confianza vs. desconfianza en otras personas
- los sentimientos de eficacia vs. ineficacia personal (o locus de control sobre la propia vida)
- la atribución del éxito en la vida al esfuerzo vs. la suerte

Veamos si hay diferencias significativas entre las personas fatalistas y no fatalistas en lo tocante a la adhesión a los valores sobre la igualdad y a su ambivalencia normativa.

Empiezo el análisis por los datos del CIS-2046. He realizado un análisis de clasificación múltiple tomando distintas actitudes ante la desigualdad como variables dependientes, y el fatalismo como independiente, controlando también el efecto de la posición social (nivel de renta y nivel educativo).

La **tabla 10.1** indica que el fatalismo introduce una variación significativa en la deslegitimación de la desigualdad: las personas fatalistas son más críticas con la desigualdad que las personas no fatalistas. Sin embargo, las siguientes tablas demuestran también que las personas fatalistas:

- perciben menos conflictivictos entre ricos y pobres (tabla 10.2)
- son menos igualitaristas que los no fatalistas (tabla

10.3)

- defienden menos la necesidad como criterio de justicia (tabla 10.4)
- son menos estatistas (tabla 10.5)

Hay una clara ambivalencia en los fatalistas: se sostienen posturas a la vez deslegitimadoras y legitimadoras. La crítica no se traduce en abierta deslegitimación normativa (aceptación pragmática).

Pasemos ahora a los datos del CIS-2107. La **tabla 10.6** contiene la tabulación de distintas actitudes ante la desigualdad por distintos aspectos del fatalismo, con los correspondientes estadísticos de asociación. Los porcentajes indican que la desconfianza y la ineficacia personal tienen trascendencia, como ya sucediera antes, aumentado la propensión a la deslegitimación de la desigualdad, pero no a la adhesión a valores igualitaristas, aunque la imagen que nos ofrece esta encuesta de los fatalistas es más igualitarista que la trazada por la encuesta anterior. Esto es aún más claro en el tercer ítem fatalista -la atribución a la suerte.

La **tabla 10.7** muestra las medias de otros indicadores de igualitarismo para los indicadores de fatalismo ya referidos. De nuevo los sentimientos de ineficacia personal en general proyectan una imagen más ambivalente del fatalismo que las atribuciones azarosas del éxito. Las personas que no se creen dueñas de su destino son igualitaristas en unos aspectos pero no en otros: por ejemplo, son menos estatistas. Tomar sólo el otro indicador de fatalismo por contra nos llevaría a concluir la inconsutilidad de los valores fatalistas: igualitarismo, estatismo y colectivismo.

Finalmente hay que considerar la posibilidad de que estos efectos dispares se neutralizan al tener en cuenta la posición social del entrevistado. He realizado de nuevo -recordemos: ahora con datos del CIS-2107- un análisis de clasificación múltiple. Las variables de igualitarismo son las tres escalas que venimos de considerar. Como independientes, además de los indicadores de fatalismo, tomo la auto-ubicación social y el nivel educativo. Aunque los fatalistas critican más la desigualdad, la **tabla 10.8** indica que defienden menos la igualdad de resultados. Sin embargo, las **tablas 10.9 y 10.10** revelan también que son más estatistas y comunitaristas que los no fatalistas. Estamos ante síntomas inequívocos de ambivalencia.

La **tabla 10.11** resume los resultados que obtenemos de los análisis de las dos fuentes de datos. Hay que concluir, que, tal como sostiene la hipótesis de Mann, el fatalismo está relacionado con la ambivalencia, aunque la operacionalización que se haga del fatalismo viene a matizar el resultado.

ENVIDIA E IGUALITARISMO EN ESPAÑA: LA CONEXION FATALISTA.

Introducción

En anteriores apartados he analizado diferentes ambivalencias o tensiones en las actitudes ante la desigualdad de los españoles. En muchos casos encontrábamos inconsistencias originadas en los llamados efectos del marco de sentido, como la legitimación micro-deslegitimación macro.

En este capítulo me voy a concentrar en una ambivalecnia macro, es decir, en una en la que los dos polos hacen referencia a evaluaciones de la desigualdad en el conjunto de la sociedad. Estoy pensando en la ambivalencia igualitarismo-vidia. Los españoles son ambivalentes ante la igualdad, oscilando entre la defensa del igualitarismo y su descalificación como envidia. En este capítulo voy a indagar en el tópico de la envidia hispana.

Muchos españoles piensan de otros españoles -casi nunca de sí mismos- que son envidiosos, quizás el pueblo más envidioso de la tierra. Es un tópico muy extendido entre nosotros. Tal es así, que nuestra principal -o quizás única- aportación a la teoría de la justicia, la obra -cuando menos- conservadora de Fernández de la Mora, como el título indica, es un tratado exhaustivo sobre el sentimiento de injusticia entendido sin paliativos como envidia. No deja de ser curioso que sea poco menos que el manual de referencia que utiliza, por ejemplo, Elster recientemente en *El cemento de la sociedad* para abordar el fenómeno de la envidia. En la obra, aparte de teorizarse de forma más bien desafortunada sobre la envidia igualitaria, se insiste machaconamente en el tópico de la "envidiopatía nacional", descalificando estos sentimientos como causa de todos nuestros males a lo largo de siglos y siglos de historia.

"¿Es la envidia un rasgo típico español? Los testimonios históricos y las inducciones contemporáneas mueven a responder afirmativamente. A diferencia de otros, como el norteamericano, el español es hombre muy inclinado a dolerse de la felicidad ajena" (Fernández de la Mora, p. 153).

También algunos extranjeros, en plena pujanza de la Leyenda Negra, cultivaron este tópico. Contarini, embajador de Venecia bajo Carlos V, describía así a los españoles:

"Son reservados en el hablar, si bien fieros y altivos en los gestos y en los movimientos, de poca caridad hacia el prójimo y envidiosos".

Frente a lo anterior, basta con mirar a un uso tan extendido como el juego de la lotería entre varias personas para ver que no hay actitudes tan envidiosas. También muchos extranjeros ensalzaron el espíritu comunitario e igualitario de las clases populares en España: Orwell admiraba los "aires de igualdad" que se respiraban en España.

Los mismos españoles son conscientes de ese dualismo de nuestras actitudes. Así, Díaz Plaja en su tratado sobre nuestros "pecados capitales" podía escribir en su día:

"Parece mentira que el pueblo más generoso del mundo sea probablemente el más envidioso: una de las tantas paradojas

del alma española" (Díaz-Plaja, p. 237).

A pesar de que se podrían recopilar testimonios foráneos sobre la envidia hispana, este tópico forma más bien parte de nuestra auto-imagen que de la imagen que tienen otros pueblos de nosotros. ¿Por qué es esto así?

Una hipótesis podría ser que los españoles tienen una "ambivalencia normativa" hacia la igualdad en el plano exclusivamente "macro". Son inconsistentes, y evalúan el mismo fenómeno como igualitarismo (positivo) y como envidia (negativa). Hemos visto sin embargo que los españoles son tan inconsistentes como otros -apenas nada- en este plano de las normas próximas entre sí en el mismo nivel. Y aunque esto no fuese así, todavía tendríamos que explicar el por qué de esa rara inconsistencia -"rara", porque sólo se daría en esta esfera.

Algunos autores han arriesgado la idea de que el fatalismo está correlacionado con los sentimientos de ineficacia personal y con el fatalismo social. En este capítulo demostraré que los españoles son tan envidiosos -o tan igualitaristas- como el que más, obedeciendo la fuerza o debilidad de esa envidia a su manifiesto fatalismo. Para hacer ésto compararé las actitudes ante la desigualdad de la renta que encontramos en España con las de otros países.

La estructura del capítulo es como sigue. En la primera parte discuto los conceptos de envidia e igualitarismo. Después de presentar en la segunda parte los datos y los índices que utilizaré en el análisis empírico, presento los resultados de éste. En la tercera parte primero describo compartivamente las actitudes ante la distribución de la renta, y después analizo sus variables explicativas en España. En la cuarta parte contrasto la hipótesis del fatalismo. Termino con unas cuantas conclusiones.

Envidia e igualitarismo

En la parte teórica del trabajo ya precisamos con cierto detalle los perfiles de la envidia por comparación con el igualitarismo, aunque como ya decíamos entonces, la discusión terminológica dista de estar cerrada por la ambivalencia que la rodea.

Independientemente de qué sea la envidia, de su fenomenología, lo que interesa también es saber qué la causa. Según Rawls son tres los factores que la avivan:

- la falta de confianza en el valor de uno mismo (falta de auto-respeto)
- vivir esa carencia como una situación dolorosa
- no tener perspectivas de mejora ("alternativas constructivas").

En palabras del mismo Rawls:

"(...) La raíz psicológica principal de la propensión a la envidia es la falta de auto-confianza en el valor de uno mismo combinada con un sentimiento de impotencia. Uno no está entusiasmado con la forma de vida pero se siente impotente para cambiarla o para aduquirir los medios para hacer lo que sigue queriendo hacer. Por contra, alguien

convencido del valor de su plan de vida y de su capacidad para llevarlo a cabo no se entrega al rencor ni está celoso de su buena fortuna. Aunque pudiese, no tiene ningún deseo de recortar las ventajas de los demás a expensas de las suyas. Esta hipótesis implica que el menos favorecido tenderá a envidiar más la mejor situación del más favorecido cuanto menor sea su auto-respeto y cuanto mayor sea su sentimiento de que no puede mejorar sus perspectivas" (Rawls, p. 535).

Rawls elabora con un argumento psicológico la relación entre los sentimientos de ineficacia personal y la envidia que se puede sustanciar sociológicamente con la idea de fatalismo.

En el apartado teórico introductorio ya discutimos el fatalismo a partir de las reflexiones de Lockwood, Wegener y Banfield. Vimos que el fatalismo significaba deslegitimación normativa de un estado de cosas 'cum' aceptación pragmática. Un síntoma psicológico central en el fatalismo son esos sentimientos de ineficacia personal a los que alude Rawls. Pero, a partir de Banfield, también señalábamos otro rasgo fatalista, la desconfianza o el pesimismo antropológico. La hipótesis de Rawls se podría reformular en la idea de que la envidia está propiciada por el fatalismo, que a su vez es una mezcla de sentimiento de ineficacia y de pesimismo antropológico.

Hasta el momento esta hipótesis no ha sido contrastada empíricamente. Los trabajos sobre la legitimación de la desigualdad de la renta se han centrado en el poder explicativo de distintas variables sociodemográficas y de las diferencias nacionales (Kelley/ Evans), o en el de diversos principios "micro o macro de justicia" (Arts/ Hremnkens/ van Wijk).

Los trabajos empíricos sobre el fatalismo social tampoco han abundado. Entre los más importantes hay que resaltar el de Evans, que ha analizado las implicaciones políticas del fatalismo según la clase social, descubriendo que en la clase media va asociado al rechazo de la redistribución pública (individualismo), mientras que en la clase obrera iría ligado al estatismo (igualitarismo).

En lo que sigue voy a contrastar la hipótesis del efecto del fatalismo sobre la envidia, tratando de rellenar este enorme agujero en la investigación de las actitudes ante la igualdad. Con ello, espero además poder explicar la ambivalencia española igualitarismo-envidia. Pero antes será necesario describir las actitudes ante la desigualdad de ingresos en España y en otros países. Antes de nada paso a presentar la "impedimenta" necesaria para el análisis empírico.

Datos y variables

Vamos a analizar las actitudes ante la desigualdad de la renta tal como se contienen en dos fuentes de datos:

- la encuesta internacional ISSP-Social Inequality (1992)
- la encuesta CIS-2046, que se corresponde aproximadamente con el cuestionario de la encuesta internacional anterior.

Para medir las actitudes ante la desigualdad de la renta en esas encuestas se preguntaba a los encuestados cuáles eran los

ingresos que creían que ganaban distintas ocupaciones, y cuáles los que creía que debían ganar.

Siguiendo la propuesta de Kelley/Evans podemos construir dos índices de ingresos debidos o justos, uno para las ocupaciones o profesiones "altas", y otro para las "bajas", tal como las clasifica un análisis factorial que ha demostrado tener iguales resultados para todos los países. Estos índices son:

$$\text{ALTAS} = \frac{(\ln(\text{MEDICO}) + \ln(\text{PRESIDENTE GRAN EMPRESA}) + \ln(\text{GERENTE}))}{3}$$

$$\text{BAJAS} = \frac{(\ln(\text{TRAB. CUALIF.}) + \ln(\text{TRAB. NO CUALIF.}) + \ln(\text{OBRERO AGRICOLA}))}{3}$$

También será de utilidad un índice que compare las altas y las bajas, de la forma siguiente:

$$\text{ALTAS/BAJAS} = \frac{(\ln(\text{MEDICO}) + \ln(\text{PRESIDENTE GRAN EMPRESA}) + \ln(\text{GERENTE}))}{(\ln(\text{TRAB. CUALIF.}) + \ln(\text{TRAB. NO CUALIF.}) + \ln(\text{OBRERO AGRICOLA}))}$$

Como técnica de análisis en este capítulo he considerado suficiente recurrir al análisis de regresión múltiple de mínimos cuadrados. La variable dependiente son los índices que acabo de presentar.

Como índice de fatalismo, las encuestas mencionadas, a falta de variables mejores, nos obligan a utilizar la visión adscriptivista de la sociedad.

Las actitudes ante la desigualdad de ingresos

El primer paso es necesariamente describir las actitudes ante las desigualdades de ingresos, viendo su grado de legitimación o deslegitimación en España y en otros países, para determinar si los españoles son más o menos envidiosos -o igualitarios- que otras personas.

Por si a algún escéptico ante la investigación cuantitativa de las actitudes le quedaran dudas sobre la validez de estos datos, en la **figura 1** he presentado la relación entre la desigualdad real, medida como razón de decilas de renta, y la percepción de esas desigualdades, por países. El coeficiente de correlación entre ambas variables es de .57, lo que indica que nos permite decir que los ingresos justos tienen una referencia en los percibidos que está relacionada con la realidad: no van a ser mero "wishfull thinking".

Corroborando los resultados de Carabaña obtenidos con otras fuentes de datos, la **figura 2** indica que España es uno de los países en los que se desea una menor diferencia de renta entre las ocupaciones de más prestigio y las de menos prestigio. Ello

revelaría que somos más envidiosos, si no fuera porque las desigualdades percibidas también son menores que en otros países. La relación desigualdad percibida-desigualdad deseada por ello no es tan distinta en España.

Las **figuras 3 y 4** indican cuál es la forma en que se cree que se debe reducir la desigualdad. Todo apunta a que aunque se desea la reducción de las rentas más altas, lo que se prefiere es el aumento de las bajas. Es decir, una pauta no envidiosa de igualación: que se queden los ricos con lo que tienen, pero que los pobres tengan más. Esto parece darse en mayor medida en los países post-comunistas...;pero también en España!. ¿Dónde está la "envidiopatía nacional?"

Quizás lo que ocurra en España sea que la envidia está más concentrada socialmente que en otros países. Para ver si ello es así hay que hacer una regresión múltiple de las actitudes ante la desigualdad de ingresos sobre distintas variables sociodemográficas.

Como primera variable dependiente en la **tabla 1** introduzco el índice ALTOS/BAJOS. El valor de la R cuadrada se eleva sólo a .05, lo que habla de un importante consenso igualitarista. La religiosidad, la edad y el status socio-económico alimentan el anti-igualitarismo. El hecho de que las clases intermedias sean más desigualitarias que la de servicio podría atribuirse a un fenómeno de envidia posicional "descendente" (De Swaan), esto es, a una reacción de las clases medias frente a la competencia posicional de las clases bajas, de la que están menos a salvo que las clases altas.

En la **tabla 2** el análisis de regresión se realiza sobre los índices de ingresos debidos para las ocupaciones altas y bajas por separado. El valor de las R cuadradas indica que el disenso se concentra en la valoración de las rentas altas (.13) y no en la de las bajas (.05).

Empezando por las rentas bajas, en primer lugar vemos que el "efecto caridad" señalado por Robinson/Bell es manifiesto: a mayores ingresos, mayor elevación de las rentas bajas. Aunque quizás la terminología de la hipótesis no sea la más apropiada, pues la religiosidad opera en sentido inverso. Al mismo tiempo, a mayores ingresos, mayor justificación de las rentas elevadas (efecto interés propio). Es un efecto robusto. Como ya hemos visto en una tabla anterior, se da entre las clases medias sobre todo. Quizás se deba al elemento de competencia posicional entre clases bajas y clases medias que los estudios altos, que nutren las nuevas clases medias, no favorezcan la mejora de las clases bajas en la medida en que lo hacen las clases altas, lo que echa por tierra la validez del llamado "efecto ilustración" (igualitarismo de los estudios altos) de los antes mencionados Robinson/Bell. Finalmente, se observa que a mayor edad, mayor legitimación de las rentas altas para las posiciones altas. Según Kelley/Evans el fenómeno se puede atribuir a la combinación de un efecto de cohorte y de un efecto de ciclo vital. En virtud del primero, las cohortes jóvenes se han socializado en un Zeitgeist más igualitarista que el vivido por los mayores. Respecto al segundo, es sabido que a mayor edad (al menos hasta cierto momento), mayores ingresos, y por lo tanto, mayor justificación de éstos.

Concluyendo y volviendo al argumento central, España no se diferencia de otros países ni por su envidia ni por las bases sociales de ésta. Los resultados del análisis son homólogos a los

obtenidos por Kelley/Evans en su comparación internacional:

"el disenso se concentra en torno a la cima de la jerarquía ocupacional, más que en su base. El bienestar de los pobres no es lo que es el tema principal, sino que lo es más bien la legitimidad (o la falta de legitimidad) de las rentas altas" (Kelley/Evans, p. 29).

La adhesión mayoritaria a la igualación por debajo, independientemente de cuál sea la posición propia, permite afirmar que, al menos en este punto, se da una especie de consenso más rawlsiano que envidioso. Como se ha esbozado, la única discrepancia podría venir de la envidia posicional descendente de las clases medias respecto a la clase obrera.

Aunque España es uno de los países capitalistas en los que se desean menos diferencias, lo que abonaría la hipótesis de la "envidia nacional", una vez que se analiza la desigualdad percibida (también menor que en otros países) y la manera en que se produciría la igualación deseada (por abajo, y no por arriba), esta hipótesis deja de ser atractiva. Máxime si recordamos que España era uno de los países en el la percepción de conflicto ricos-pobres es menor.

Como señalan Kelley/Evans y Haller, la reducción normativa de diferencias puede tener origen en otros factores que no son la envidia de status (como el nivel de desarrollo socioeconómico, etc.). Si contrastamos lo visto en este apartado sobre las actitudes ante la desigualdad de ingresos con las actitudes generales ante la desigualdad que veíamos en la introducción empírica, la sociedad justa que tenemos en mente no difiere de la dominante en otros países: se trata de un maximin rawlsiano o un promedio cum equidad.

Envidia y fatalismo, o: ¿hay que dar la razón a Rawls?

En la introducción a las actitudes ante la desigualdad en España ya subrayábamos que la percepción de barreras adscriptivas era en España mucho más aguda que en otros países capitalistas avanzados, y tanto o más alta también que en los países postcomunistas. Ello se ponía de manifiesto en las explicaciones tanto de la pobreza como de la riqueza. Veamos ahora en qué medida esta conciencia adscriptiva, trasunto del aspecto de la ineficacia personal del fatalismo, está correlacionada con la deslegitimación de la desigualdad de ingresos -interpretada ésta como envidia o como igualitarismo. Veamos, pues, en qué medida la lectura sociológica de la hipótesis de Rawls es correcta.

Para ello vamos a repetir el análisis de regresión hecho para España con otros países. Las variables dependientes van a ser las mismas de antes, pero ahora en las independientes, además de las sociodemográficas, vamos a tener dos de actitud:

- las explicaciones de la riqueza: una meritocrática y una adscriptiva (o fatalista);
- las micro-normas de justicia distributiva: la equidad versus la necesidad.

Siguiendo a Runciman, el motivo de que introduzca las normas de justicia está en que así podemos ver si la reducción (o el aumento) de ingresos está motivada por alguna norma de justicia, o, por contra, obedece a la envidia ascendente o descendente. Si

las normas tienen un coeficiente bajo, la legitimación o deslegitimación de la desigualdad de ingresos es envidiosa.

La **tabla 3** es concluyente: la hipótesis del fatalismo se cumple. Hay una relación positiva entre la percepción de barreras adscriptivas y el deseo de unos ingresos más bajos para las ocupaciones de prestigio alto. Encontramos este efecto en España, pero también en Australia, Alemania, el Reino Unido o Italia. El efecto sobrevive a la introducción de las normas de micro-justicia, que también son significativas, lo que da a entender que la deslegitimación de la desigualdad de ingresos tiene un fundamento normativo y no envidioso.

La **tabla 4** muestra los resultados del mismo modelo de regresión, en este caso de los ingresos justos para las ocupaciones de menor prestigio. En España, pero también en Australia, Hungría, Italia y Nueva Zelanda, las personas más fatalistas consideran que las ocupaciones de menor prestigio deberían ganar más.

Finalmente, en la **tabla 5** tenemos los resultados de la regresión sobre el índice ALTOS/BAJOS. Aquí lo que tenemos es que las diferencias justas entre las ocupaciones se explican más por consideraciones normativas -el mérito o la necesidad- que por la percepción más o menos adscriptiva de la sociedad. En cualquier caso, esto pone de manifiesto aún con mayor rotundidad que estamos ante una legitimación o deslegitimación de las diferencias con base en sentimientos de (in)justicia, y no en la envidia. Con todo, la explicación meritocrática, no adscriptiva, del éxito está correlacionada con la legitimación de la desigualdad en varios países: Reino Unido, Alemania, Hungría, Noruega y Canadá.

Conclusiones

Los españoles son ambivalentes ante la igualdad, oscilando entre la defensa del igualitarismo y su descalificación como envidia. En este capítulo he indagado en el tópico de la envidia hispana para descifrar los arcanos de esa ambivalencia.

En primer lugar se ha contrastado la hipótesis de que los españoles son más envidiosos que otras personas de otros países. Tras comparar las actitudes ante la distribución de la renta en nuestro país con las de otros, hemos llegado a la conclusión de que España es parecida a los otros países. Aunque se desean menores diferencias de rentas lo cierto es que también se percibe menor desigualdad que en otros. Pero, además, nos parecemos a otros países en la forma de deslegitimación de la desigualdad, y en sus variables explicativas. Por lo tanto hay que rechazar de plano la hipótesis de la "envidiopatía hispana" (Fernández de la Mora).

En segundo lugar se ha contrastado la hipótesis de que la deslegitimación de la desigualdad de la renta va ligada a sentimientos de ineficacia personal y de fatalismo social. El análisis se ha realizado además de para España, para otros países, verificándose la existencia de ese efecto del fatalismo. Hay una correlación significativa entre la percepción de barreras adscriptivas y las actitudes ante la desigualdad de ingresos, tanto en España como en otros países.

El mito del español envidioso, y, por lo tanto la

ambivalencia igualitarismo-envidia hay que interpretarlo dentro de este síndrome de "envidia" -o igualitarismo- fatalista.

Por un lado, Rawls tiene razón, y hemos visto que en España la deslegitimación de la desigualdad de rentas tiene que ver con la actitud fatalista ante el éxito. También sabemos -ver capítulo sobre 'Fatalismo social y fatalismo político'- que el igualitarismo o colectivismo de prácticas como el consumo colectivo de loterías están relacionadas también con este aspecto del fatalismo. De esta forma queda resuelta la paradoja de la "envidia colectivista".

Pero, además, hay una segunda dimensión del fatalismo social, la desconfianza o el pesimismo antropológico, que explicaría por qué los españoles consideran a los otros españoles envidiosos, es decir, por qué el igualitarismo se autointerpreta en España como envidia. Somos -¡qué duda cabe!- igualitaristas, pero desconfiamos de los demás, e interpretamos su igualitarismo, que no el nuestro, como envidia. Así es como surge esa alta auto-imputación de envidia. Para poder corroborar esta idea habría que demostrar empíricamente que hay una correlación entre la desconfianza en los demás y la autoimagen de los españoles como envidiosos. Desafortunadamente los datos disponibles en la actualidad nos impiden poner a prueba la hipótesis. Sin embargo, en un capítulo posterior indagaré más en el fatalismo, en su aspecto de la desconfianza antropológica, en España.

LA MOVILIDAD SOCIAL Y LAS EXPLICACIONES DE LA RIQUEZA Y DE LA POBREZA

Introducción

En el apartado que dediqué a contrastar las hipótesis más importantes sobre la ambivalencia en las actitudes ante la desigualdad, daba cuenta de la ambivalencia existente en España entre las explicaciones estructural e individual de la pobreza y la riqueza (test de la hipótesis de Csepeli).

Se podría hipotetizar que buena parte de esta ambivalencia se diluye al considerar como variable explicativa de esas atribuciones causales la movilidad social. Por ejemplo, que una persona de clase media-alta sostenga tanto una visión estructural de la pobreza como una individual - cuando lo "normal" sería que sostuviese sólo una individual - quizás obedezca simplemente a que viene de una familia obrera. Otra explicación pudiera ser que experimentó trabas estructurales en su carrera que le hicieron experimentar en carne propia esos obstáculos estructurales.

La idea no es desde luego tan original. Wegener, por ejemplo, defiende que las personas más críticas con la desigualdad serán precisamente aquellas que, teniendo posibilidades de movilidad, han visto como estas se frustraban. La movilidad y los sentimientos de justicia estarían relacionados. Martnussen y otros, por contra, niegan que haya un efecto sustantivo de la movilidad sobre las actitudes ante la desigualdad.

En todo caso me parece interesante buscar los orígenes de la ambivalencia de las explicaciones en la movilidad social, dado el mismo carácter ambivalente de este fenómeno. Pues, como escriben Lipset/ Bendix (p. 130):

"El concepto de movilidad social es ambiguo. Los hombres pueden cambiar de posición social dentro de la estructura social de muchos modos; pero no sabemos cuál de ellos es más significativo para su sentido de progreso o decadencia".

En este capítulo voy a contrastar esta hipótesis de los efectos de la movilidad con datos españoles. En el primer apartado reviso los precedentes de la investigación en este punto, y delinearé algunas hipótesis al respecto. Después, en el apartado de datos y métodos, presento la técnica específica para este tipo de análisis, los modelos de referencia diagonal, que aplico en el trabajo. Finalmente, presento los análisis y las conclusiones a las que llego.

Movilidad social y actitudes ante la desigualdad

En el modelo convencional en la investigación de los efectos de la movilidad sobre las atribuciones causales se estipula que la primera influye sobre la segunda a través de los sentimientos

de control y de eficacia personal

movilidad ---> locus de control/ eficacia personal ---> atribución causal

El "locus de control" y los "sentimientos de eficacia" serían los "micro-fundamentos" de las explicaciones de la riqueza y la pobreza. Se refieren a la capacidad que se autoatribuye el individuo para controlar su entorno. Una persona puede atribuir su éxito o su fracaso a circunstancias ajenas a sí misma, o, por el contrario, a sus propias capacidades o trabas. En el primer caso la atribución causal será exógena o externa; en el segundo caso, endógena o interna.

Ahora bien, a parte de las variables individuales que influyen en las atribuciones causales, hay que considerar el efecto de variables sociales: los "macro-fundamentos. Como ya se ha señalado al presentar los análisis de Csepeli y Kluegel et al., la hipótesis de la conciencia dividida ha elaborado los "macro-fundamentos" de las explicaciones de la riqueza y la pobreza, esto es, la forma en que se configuran socialmente esas explicaciones y las diferencias entre distintas sociedades al respecto. Los principales resultados obtenidos son:

- la independencia dentro de las dimensiones de las explicaciones de la riqueza y la pobreza: factores independientes con correlaciones bajas
- la existencia de dos clusters de países: capitalistas y post-comunistas
- en los países capitalistas habrá consenso en torno a las explicaciones individualistas, y disenso en torno a las explicaciones estructurales o exógenas

Pasando a los efectos generales de la movilidad sobre las actitudes se han dado distintos argumentos que establecen una relación entre ambas variables.

Cuín, siguiendo un razonamiento durkheimiano apunta al efecto anómico de la movilidad descendente. El fenómeno se produciría en períodos imprevistos de recesión económica, por el efecto de la frustración resultante de la no correspondencia entre los fines o valores y los medios accesibles.

"La movilidad será anómica en el sentido de que, sin afectar directamente los fines que dirigen y orientan las conductas individuales, priva a los actores de la posibilidad de re-socializarse en un nuevo ajuste entre medios y fines" (59).

Desde el análisis empírico de la relación entre movilidad intergeneracional y voto se ha acuñado e investigado la hipótesis de la asimetría: tanto los móviles descendentes como los ascendentes son proclives al conservadurismo, y, consecuentemente, al individualismo (De Graaf). Aunque hay varias explicaciones alternativas de este fenómeno de la asimetría (Weakliem) esto es así fundamentalmente porque los móviles descendentes aspiran a regresar a la clase de origen y conservan sus valores. Los ascendentes por contra de identifican con su clase de destino, la alta, y asumen también esas actitudes conservadoras. En cuanto a la movilidad subjetiva, Evans ha subrayado que las expectativas de movilidad en la carrera ocupacional tienen un impacto sobre el voto que sobrevive al de la clase. Las perspectivas de promoción aumentan la probabilidad

del voto conservador.

El tipo de asimilación (directa o indirecta) a las normas de la clase de destino también influiría en la forma de adhesión a esas normas (Goldthorpe/ LLevellyn). Hay diferencias en los valores de las personas de la clase de servicio según el tipo de ruta de movilidad que hayan seguido.

"Los diferentes modos de movilidad ascendente instalan a los hombres, en el curso de sus vidas, en contextos y relaciones sociales que varían según el grado en que les llevan a abrazar las normas de su eventual clase de destino -se puede suponer que cuanto más tiempo se pase en los escalones bajos menor será la socialización, al contrario de lo que sucede si se cursan inmediatamente los estudios superiores (...) El proceso de adaptación normativa no se produce en un vacío relacional, de forma que el resultado estará condicionado no sólo por la magnitud de la movilidad sino por el modo particular en la que se haya producido ésta" (p. 209).

Goldthorpe/ LLevellyn muestran que las personas que han seguido rutas indirectas hacia la clase de servicio, es decir, aquellas que han estado más tiempo de su vida en clases más bajas, tienen más amigos o compañeros de clase baja o media, de forma que sus valores también se parecen más a los de estas clases que a los de la clase alta.

Por lo tanto hay que tener en cuenta tanto la movilidad intergeneracional como la trayectoria de la movilidad intrageneracional.

Pasando ya al terreno de la relación entre la movilidad y los sentimientos de justicia hay distintas hipótesis que postulan modelos de esa relación.

Sanberger o Busch han analizado el impacto de las expectativas de movilidad sobre la legitimación de las desigualdades. Los resultados son un trasunto de los obtenidos por Evans en el terreno del comportamiento político. A mayores expectativas, mayor legitimación del orden existente.

Un primer enfoque sobre la movilidad objetiva es el de Cherkaoui (1988), referido a la movilidad intergeneracional. Según los resultados obtenidos por este autor hay un efecto curvilíneo de la movilidad: los sentimientos de injusticia serán mayores entre los móviles que entre los inmóviles (ver gráfico 1).

"El porcentaje de individuos que reivindican un status más elevado no varía monotónicamente con la movilidad: es curvilíneo. Los móviles descendentes reivindican un status más elevado más frecuentemente que los inmóviles, y en la misma medida que los móviles ascendentes. El mínimo de la parábola que describe esta relación corresponde a los estables" (Cherkaoui, 241)

La explicación estaría en un fenómeno de frustración relativa, en el caso de los descendentes, y en uno de grupo de referencia, en el de los ascendentes, aunque no se puede decir que Cherkaoui sea precisamente prolijo a la hora de justificar ni sus hipótesis ni sus resultados.

Wegener elabora y confirma una hipótesis relativa a la movilidad intrageneracional. En la hipótesis de Wegener el tipo de movilidad social experimentado determina el grado de

legitimación de la desigualdad y el sentimiento de justicia. Para analizar los efectos de la movilidad en este sentido hay que tener en cuenta dos aspectos:

- el nivel de partida, o posición original del individuo, que dicta el nivel de posibilidades de promoción
- la medida en que la persona puede aprovechar esas oportunidades de movilidad.

Wegener, con Boudon, llama a lo primero oportunidades, y a lo segundo restricciones.

Los resultados del trabajo de Wegener corroboran que los sentimientos de injusticia son más agudos en situaciones de frustración relativa, como la que sufrirían miembros de las clases medias, esto es, con buenas oportunidades o perspectivas, pero que se enfrentan a muchas restricciones, como cierres posicionales, que les hace continuar estables o, incluso, ser móviles descendentes. Los sentimientos de injusticia emanarían de la impresión de haber invertido en vano esos recursos de los que se dispone -"síndrome de la inversión en vano" (Wegener).

"Estas personas comienzan con muchas oportunidades e invertirán en la competición porque tienen muchas probabilidades de promoción. Pero de hecho, sus movimientos serán menores de lo esperado y estas personas no obtendrán los dividendos de esa inversión. De acuerdo con esto, las personas que experimenten este tipo de movilidad experimentarán una frustración relativa que se traducirá en sentimientos de injusticia y descontento" (Wegener, 1991: 7).

La crítica a la desigualdad en este grupo será mayor que entre los miembros de la clase obrera, que sin oportunidades ni recursos, están más o menos resignados con su posición. En el extremo opuesto al grupo de los inversores en vano estarán aquellas personas que no habiendo invertido, por tener pocas oportunidades, sin embargo pueden haber ascendido socialmente al no sufrir tampoco restricciones especiales. Este grupo tendrá una actitud especialmente legitimadora de la desigualdad.

		RESTRICCIONES	
		SI	NO
OPORTUNIDADES	NO	sentimientos de injusticia y descontento	sentimientos de justicia
	SI	resignación y fatalismo	sentimientos de éxito

Además de las investigaciones anteriores, centradas explícitamente en los sentimientos de justicia distributiva, otros trabajos que toman como variable dependiente la conciencia de clase, esto es, la percepción de intereses materiales de clase, también han confirmado la existencia del efecto de la movilidad. Wright/ Shin muestran que mientras que la posición de clase es la principal determinación de la conciencia de clase, la trayectoria de clase -operacionalizada como movilidad intergeneracional- es determinante para la identificación de

clase, es decir, para los aspectos más simbólicos o culturales de la conciencia de clase. Y dado que la identificación de clase media determinadamente en la relación posición de clase-conciencia de clase, la movilidad social es una variable interviniente que no se puede obviar.

Knudsen, en la línea de Wright/ Shin, pero con datos de movilidad intrageneracional también ha encontrado un efecto significativo del ciclo vital sobre la conciencia de clase y la justicia distributiva. Se produciría en interacción con el efecto de la familia de origen.

Frente a los trabajos de Cherkaoui, Wegener o Wright, tenemos otros que, por el contrario, validan la hipótesis nula de la irrelevancia de la movilidad.

Ya desde el mismo plano normativo, Rubinstein (1993) niega que la inmovilidad social sea un fundamento consistente para los argumentos de justicia distributiva.

En el plano teórico positivo, Mayer (pp. 207 y ss.), resumiendo algunos hallazgos de sus trabajos empíricos, ha enumerado algunos de los motivos por los que la movilidad social entendida en el sentido convencional puede ser irrelevante para la identidad social, y, consecuentemente, para los sentimientos de justicia distributiva:

- las personas no perciben una única jerarquía de posiciones por la que se desplazan hacia arriba o hacia abajo; de hecho, además, esas jerarquías ideales son distintas según el grupo social de que se trate;
- la ocupación no es el criterio o la medida central que usa la gente corriente para medir su movilidad social: cambios en la estructura familiar, en el lugar de residencia, en la relación con la actividad -pasar de cuenta ajena a cuenta propia-, o, finalmente, en las pautas de consumo -sobre todo en las propiedades materiales-, suelen ser más importantes;
- lo anterior hace que las personas no siempre interpreten los cambios que experimentan en un sentido de movilidad vertical;
- por otro lado, en general no se puede decir que haya sentimientos de eficiencia o ineficiencia personal formados y consistentes; muchas veces se interpretan los cambios atribuyéndolos a factores neutrales afectivamente, como el azar;
- en cualquier caso, subjetivamente, sobre la percepción del propio éxito o fracaso siempre va a pesar más la movilidad intra que la inter, aunque de tanta o más importancia va a ser la posición relativa (la comparación con amigos o familiares);
- finalmente, la ocupación propia y los cambios en ella parecen contar menos que la situación de la unidad familiar en su conjunto.

Pasando a la evidencia empírica, Hremkens/Merova, con datos sobre Holanda, no han encontrado ningún efecto significativo de la movilidad sobre las actitudes ante la justicia distributiva.

Igualmente Ritzman/ Tomaskovic-Devey con datos de Estados Unidos tampoco pueden confirmar el efecto de la movilidad intergeneracional, ni sobre los principios de justicia primarios o dominantes -la equidad, en este caso-, ni sobre los principios

secundarios o minoritarios -la igualdad. Hay un efecto del nivel educativo que sólo en parte se puede tomar como variable "proxy" de las oportunidades vitales, y nada más.

Sin embargo, dado que las explicaciones de la riqueza y la pobreza no son normas, sino percepciones mediadas por alguna evaluación, es de esperar que estén más ligadas a la experiencia que actitudes más normativas, como los sentimientos de justicia distributiva.

Las investigaciones previas realizadas hasta la fecha acerca del efecto de la movilidad sobre las explicaciones de la riqueza o la pobreza arrojan sin embargo resultados negativos.

En lo tocante a la movilidad intergeneracional, Martinussen ha constatado que no tiene apenas efecto alguno en Noruega. La variable independiente era la orientación al logro.

Respecto a la intrageneracional Diwald ha corroborado con datos referidos a la Ex-República Democrática Alemana que sí tiene algún efecto -aunque apenas significativo- pero sólo en circunstancias extraordinarias de cambio social, como las ocurridas después del derrumbe del socialismo. El efecto en las circunstancias previas era casi nulo.

Así las cosas, veamos qué panorama nos encontramos en España. Antes, presento los datos y las técnicas que voy a utilizar.

Datos y técnicas

Para este capítulo del trabajo voy a recurrir a tres fuentes de datos:

- la encuesta internacional ISSP de Desigualdad social del año 1992
- el capítulo español de esa encuesta, realizado por el CIS (Barómetro de desigualdad, estudio 2046) (1993)
- la encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (1991)

En cuanto a las técnicas, en parte serán las convencionales: el análisis factorial y el análisis de regresión múltiple de mínimos cuadrados.

Como técnica nueva, necesaria para la correcta medición de los efectos de la movilidad social, voy a recurrir a *modelos de referencia diagonal* (Sobel, y Clifford/ Heath).

Movilidad social y explicaciones de la riqueza y la pobreza en España

En la contrastación de la hipótesis de Csepeli, ya dimos cuenta de cómo son las explicaciones de la riqueza y de la pobreza en España. Precisamente la singularidad de la ambivalencia que descubríamos era el motivo de que buscásemos una explicación posible en la movilidad social. Resumiendo los hallazgos de esa parte, hay que decir que en España encontrábamos más ambivalencia de la esperada respecto al éxito y menos ambivalencia de la esperada respecto al fracaso. Lo primero, por la alta conciencia adscriptiva que se da en nuestro país. Lo

segundo por la alta atribución estructuralista -inusual en un país capitalista- que anulaba casi por completo las explicaciones individualistas. También vimos que había mayor disenso en torno a la atribución de la pobreza que en torno a la riqueza. La pobreza era una cuestión más determinada por la posición en la estructura social.

Con esto en mente, pasemos ya sin más preámbulos a analizar el efecto de la movilidad sobre las explicaciones de la riqueza y la pobreza. Comienzo el análisis por los efectos de la movilidad subjetiva.

En la **tabla 1** presento los resultados de una regresión múltiple de la explicación social o adscriptivista de la riqueza para todos los países de la encuesta ISSP. La tabla indica que la percepción adscriptivista disminuye significativamente con la posición social. Pero ceteris paribus la movilidad social, en concreto, la intergeneracional -la comparación con el padre- es una variable con poder explicativo. Los móviles descendentes son más propensos a dar explicaciones sociales o adscriptivistas de la riqueza de lo que lo son los estables o los móviles ascendentes. También vemos que después de descontar el impacto de las variables de la movilidad y la posición social sigue habiendo diferencias significativas entre los países. El adscriptivismo es mayor en Italia y los países del Este, y significativamente menor en Noruega, y también en otros países del Este.

En la **tabla 2**, que contiene el mismo tipo de regresión para la explicación individualista o meritocrática del éxito todavía se pone más de manifiesto el efecto de la movilidad. Si antes la variable significativa era la movilidad intergeneracional, ahora lo es la intrageneracional -las expectativas. Comparadas con las estables, las personas con expectativas de una trayectoria ascendente atribuyen en mucha mayor medida el éxito a la persona, mientras que quienes tienen presagios de movilidad descendente, suscriben la actitud contraria, negando la responsabilidad del individuo.

Resumiendo, hay un claro efecto de la movilidad subjetiva sobre las explicaciones de la riqueza. Las personas que han mejorado o que tienen expectativas de promoción son más ambivalentes en sus explicaciones que las personas que barajan descensos. Las primeras suscriben el credo individualista, pero sin renunciar del todo a la explicación adscriptivista (el coeficiente en la tabla 1 no es significativo, aunque su coeficiente sea negativo). La ambivalencia se disipa en los móviles descendentes: abrazan la explicación estructuralista y rechazan la individualista sin ambages.

En la **tabla 3** tenemos los resultados para España, obtenidos de la encuesta CIS-2046, que podemos comparar con los obtenidos para los restantes países. En España los efectos de la movilidad subjetiva desbancan completamente a los de la posición social. Y lo hacen en el sentido esperado. Las personas que al compararse con sus padres creen que han mejorado, frente a los que creen que siguen igual, son menos adscriptivistas y más individualistas. Por el contrario, quienes al compararse con sus padres creen que han empeorado, frente a los que creen que siguen igual, son más adscriptivistas y menos individualistas.

Si cotejamos los resultados españoles con los obtenidos para los otros países salta a la vista la menor ambivalencia de los móviles ascendentes españoles. Estos son individualistas y anti-

adscriptivistas. Los de otros países son también individualistas, pero no tan decididamente anti-adscriptivistas, por lo que demuestran ser más ambivalentes. Con todo, no debemos aferrarnos demasiado a esta conclusión, dado que la significación de los coeficientes de los móviles ascendentes en España tampoco es para lanzar las campanas al vuelo.

Vamos ahora a analizar el efecto de la movilidad objetiva. Por eso en primer lugar conviene trazar los rasgos básicos de esta con los datos de los que nos vamos a servir posteriormente para analizar sus efectos sobre las actitudes. En la encuesta ECBC tenemos datos de movilidad inter- e intra-generacional, que resumo en la **tabla 4**. Los porcentajes son del número de personas que sigue cada una de las trayectorias típicas más frecuentes. Las categorías de clase son del modelo de Goldthorpe. Como considero tanto la movilidad ascendente como la descendente, siguiendo los consejos de Heath, tomo sólo la población mayor de 45 años. Las tres partes de la tabla se corresponden con las tres clases de la ocupación actual. Vemos que los grupos más nutridos corresponden a personas estables (25 %) o descendentes (25 %). El alto porcentaje de móviles descendentes se explica porque en el modelo de Goldthorpe que sigo los propietarios agrarios son autónomos, y, por lo tanto, clase intermedia. Dado el trasvase de población desde el sector de la propiedad agraria a empleos asalariados en el sector industrial o de servicios que ha caracterizado a España en las últimas décadas, en la tabla ello se refleja en esa trayectoria de padre campesino e hijo asalariado de clase obrera. Otro porcentaje significativamente alto es de los contramóviles en la clase media: sujetos que tuvieron una primera ocupación "inferior" a la de sus padres, pero que han recuperado su clase en la madurez.

Esbozado a grandes rasgos el paisaje de la movilidad objetiva en España, pasemos a ver sus efectos sobre las actitudes en cuestión. Para las explicaciones de la riqueza tenemos que utilizar los datos CIS-2046, lo que nos impide tomar en consideración la movilidad intrageneracional. La **tabla 5** contiene la regresión de la explicación individualista o meritocrática del éxito. El análisis es elocuente sobre la futilidad de considerar la variable movilidad: después de tener en cuenta la clase del hijo, la clase del padre carece de significatividad. Las variables explicativas, como ya viéramos en un apartado anterior, son la edad, la religiosidad y el nivel educativo.

El panorama no sufre cambios significativos al analizar la explicación estructuralista o adscriptivista. En la **tabla 6** tenemos que las mismas variables, ahora con signos distintos, son significativas. Unicamente, los hijos de padres trabajadores cualificados o supervisores se diferencian por su negación de la explicación estructuralista. Pero parece más bien que el efecto es entonces del nivel educativo, y no propiamente de la movilidad.

Pasando a las explicaciones de la pobreza, la utilización de la encuesta ECBC nos permite introducir el efecto de la movilidad intrageneracional. En la **tabla 7** tenemos los resultados del análisis de regresión de la explicación individualista de la pobreza. La tabla demuestra que, efectivamente, sin ser mucho más significativa, el efecto de la movilidad intra- es mucho más importante que el de la inter: el efecto de la última se diluye al considerar el de la primera. Todo esto siempre y cuando no se incluya en la ecuación el efecto de la educación, la edad o la

religiosidad, en cuyo caso nos quedamos con el efecto de la clase "a secas".

En cuanto a la explicación estructural de la pobreza, la **tabla 8** muestra que las dos movilidades presentan un mismo y escaso poder explicativo. Únicamente haber tenido un padre con trabajo manual cualificado o haber dejado de ser agricultor en la primera ocupación inducen un mayor estructuralismo. Al momento presente todavía no tengo una interpretación del porqué de estos coeficientes.

A todo lo anterior se le podría objetar que un análisis de regresión múltiple no es precisamente la panacea de la medición de los efectos de la movilidad social. Para demostrar que los resultados son robustos, esto es, que no son un efecto de la técnica utilizada he recurrido al análisis con modelos de referencia diagonal.

La **tabla 9** contiene los resultados de esta nueva forma de análisis de los efectos de la movilidad, en este caso sobre las explicaciones de la riqueza. Aparte de la movilidad intergeneracional, considero como covariante la edad. Sobre todo para la explicación individualista o meritocrática de la riqueza, aunque también para la adscriptivista, tenemos que el valor de la P es muy alto, indicando esto que la clase de destino es lo que cuenta en la explicación de la atribución causal.

La réplica de esta forma de análisis para las explicaciones de la pobreza, contenida en la **tabla 10** no hace sino confirmar lo dicho. De nuevo, el valor del parámetro P, correspondiente a la clase de destino, está mucho más próximo a 1 que a 0. Para entender las explicaciones de la pobreza también basta con conocer la clase de destino: la de origen parece ser superflua.

Resumiendo todo lo dicho sobre España: no hay efecto de la movilidad objetiva, aunque la intrageneracional es más significativa que la intergeneracional. El efecto del nivel de estudios o de la edad supera ampliamente el de la movilidad.

Conclusiones

Esperaba encontrar un efecto de la movilidad sobre la atribución causal mayor que el que supuestamente hay entre la movilidad y los sentimientos de justicia distributiva (Wegener). Los análisis desmienten esta expectativa, dando la razón a la hipótesis nula -al igual que sucediera en Martnussen, Diewald y Hremkens.

Por lo tanto si se quiere encontrar una explicación de la ambivalencia en las explicaciones de la riqueza o la pobreza no se debe buscar en las trayectorias diferenciales de socialización en los valores de la clase de destino (Llevelyn/Goldthorpe) o en la anomia que pueda acarrear la movilidad (Cuin), al menos la movilidad objetiva.

Lo que parece contar más bien es la movilidad subjetiva, que no es sino la autodefinición o autopresentación de la persona como fracasada (descendente) o triunfadora (ascendente) en el pasado o en el futuro. Pero esto no es sino un trasunto de los sentimientos de eficacia personal o del locus de control. Por lo tanto no es el explanans, sino que forma parte del explanandum. Por lo tanto hay que seguir buscando las fuentes de la ambivalencia en otra parte.

AMBIVALENCIA COMO INCERTIDUMBRE E IGUALITARISMO

A lo largo de este trabajo de momento he venido tratando la ambivalencia en el campo de las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar centrándome exclusivamente en la dimensión de la *disonancia* o la *inconsistencia*. Como mencioné en el marco teórico introductorio hay, sin embargo, otro aspecto de la ambivalencia que no podemos ignorar, dada su relevancia para el tema del trabajo, la desigualdad; me refiero a la *incertidumbre*. Recordemos que, por ejemplo, en la "picoeconomía" de los "yo múltiples" de Ainslie la principal fuente de ambivalencia psicológica radicaba en la disonancia entre las preferencias a corto y a largo plazo. La incertidumbre respecto al futuro es la principal causa de su descuento en el presente.

En cierto modo la importancia de la incertidumbre y las expectativas ante el futuro para el entendimiento de las actitudes ante la igualdad está ya consagrada por algunas propuestas normativas, como la de Rawls ("el velo de ignorancia"). En general, en éstas como artefacto de fundamentación se recurre a una situación en la que un velo totalmente opaco impide a las personas la visión de su presente y su futuro. Este supuesto es de escasa plausibilidad (y de más difícil operacionalización) en el estudio sociológico de las actitudes ante la igualdad y la justicia social. Las personas, aún cuando alberguemos dudas respecto al futuro, también tenemos -o creemos tener- alguna certidumbre sobre él. El velo que cubre nuestros ojos es traslúcido, y conviene saber cuáles son las perspectivas que se dibujan a través de él, con todo lo hipotéticas e incompletas que puedan ser, para predecir las actitudes y el comportamiento de las personas ante las desigualdades y las oportunidades actuales. Como veremos más en detalle posteriormente, este tipo de velo traslúcido es el recurso de algunas teorías explicativas del surgimiento o afianzamiento del Estado de Bienestar, como las de Goodin o Baldwin.

El abordaje de la ambivalencia como incertidumbre en el campo de la desigualdad, y el consiguiente estudio empírico de las expectativas de igualdad, entronca, por otra parte, con otra cuestión de gran calado teórico. Recientemente J. Carabaña (1992), desde las páginas de *Igualdad*, abogaba por un entendimiento más riguroso de la desigualdad objetiva, que según este autor pasaría por ponerla en una perspectiva temporal. En ella se debería dar cabida a la naturaleza y las consecuencias de la movilidad social. Haciéndome eco de esta idea, en este trabajo defenderé desde la perspectiva teórica de la ambivalencia, en la que se condensa el núcleo de este trabajo, que también -o, incluso más- para entender la desigualdad subjetiva, esto es, los sentimientos de igualdad y justicia, y, sobre todo, sus expresiones políticas, hay que situarla en una perspectiva temporal, en la que la incertidumbre es un elemento central.

El meollo de este capítulo del trabajo es precisamente una ilustración de ese estudio de la ambivalencia como incertidumbre, cuyo núcleo es la comparación de los horizontes temporales de la desigualdad de distintas sociedades y clases sociales. Allí debiera ser posible llegar a una clasificación de sociedades y

de grupos dentro de ellas según sus niveles de ambivalencia en sentido temporal. Primeramente voy a dedicar unas líneas a deslindar algunos conceptos y a subrayar los argumentos importantes para este tipo de investigación de la ambivalencia como incertidumbre.

Horizontes

Simplificando mucho, podemos decir que la evaluación que las personas hagan de la desigualdad de su sociedad en el presente dependerá al menos de dos cosas:

- primero, el *horizonte ideal o normativo*, esto es, el valor atribuido a la igualdad en esa sociedad;
- y segundo, el *horizonte temporal*, el presente y los cambios pasados y futuros en la desigualdad percibida. La evaluación de la propia posición, aunque influenciada por otras variables, como el locus de control, también se puede circunscribir a ambas variables, concretadas en este caso en las expectativas personales.

En ambos niveles, el normativo y el temporal, cabe la ambivalencia, en forma de inconsistencia en el primero, y de incertidumbre en el segundo.

A lo largo del trabajo he analizado teórica y empíricamente los entresijos de la ambivalencia como inconsistencia, ignorando la ambivalencia como incertidumbre, o mejor, presuponiendo su irrelevancia para la discusión del primer tipo de ambivalencia. Ha llegado ahora el momento de analizar la segunda forma de ambivalencia, voy a poner en suspenso la ambivalencia como inconsistencia. Haremos el supuesto de que el horizonte normativo es un horizonte propiamente dicho, una línea continua, no quebrada por la presencia de ambivalencias que difuminen su perfil.

Bajo el supuesto de la no ambivalencia el horizonte normativo, entonces, precisa sólo una explicación muy sumaria. Las sociedades difieren en sus valores: sencillamente unas sociedades son 'tout court' más igualitaristas que otras. Si en una sociedad hay muchas desigualdades, pero éstas están legitimadas por una ideología individualista o de logro, extendida entre la población, no habrá lugar a la crítica de esas desigualdades. El ejemplo más patente - el "de manual" - es los Estados Unidos. Por contra, en una sociedad puede haber menos desigualdades, pero se puede ser muy intolerante con éstas. Por poner otro ejemplo encuadrado en los países capitalistas, España representaría el paradigma de esta segunda situación.

En cuanto a los horizontes temporales, la teoría de las perspectivas (**prospects**), desarrollada en el campo de la economía experimental, ayuda a entender el comportamiento en función de las expectativas respecto al futuro. Cuando se barajan ganancias se apuesta menos, se es menos averso al riesgo, que cuando se barajan pérdidas. La función de utilidad es cóncava en el ámbito de las ganancias, y convexa en el de las pérdidas. "De perdidos, al río".

Pensemos en una sociedad en la que las desigualdades están francamente deslegitimadas y en la que, en un momento dado, la

mayoría: percibe muchas desigualdades. La situación alimentará la crítica de ese desequilibrio y es probable que entregue al votante en brazos de una opción de izquierda. Si se estima que la desigualdad tenderá a disminuir en el futuro se votará la opción menos arriesgada, quizás una socialdemócrata, en la que el Estado de Bienestar y las políticas redistributivas se practiquen sin poner en peligro el crecimiento económico. Si, por contra, se prevé un aumento de la desigualdad, quizás haya un decantamiento por una opción más arriesgada, pues, en total, no habría nada que perder. Los electores se decidirían por una opción comunista, que garantizase en cualquier caso la igualdad.

La asimetría entre las ganancias y las pérdidas supone una seria anomalía para el enfoque convencional de la elección intertemporal, la teoría del *descuento de la utilidad*. En ésta es fundamental la diferencia entre el corto y el largo plazo. Las personas prefieren un resultado inferior pero inmediato a uno superior pero pospuesto. Este argumento está en la base de la teoría picoeconómica de Ainslie. En la terminología de la teoría, con nuestras elecciones descontamos el futuro. "Más vale pájaro en mano que ciento volando".

La diferencia entre pérdidas y ganancias, que pone de relieve la teoría de las perspectivas, supone una anomalía porque implica un comportamiento variable, una función de descuento temporal distinta según hablemos de pérdidas o de ganancias. Las pérdidas se descuentan menos que las ganancias. Los experimentos realizados sugieren que las tasas de descuento de las ganancias son entre tres y diez veces mayores que las tasas de las pérdidas. Según Loewenstein tendríamos las siguientes tasas de descuento en función de los prospects:

		tiempo	
		corto plazo	largo plazo
prospects	ganancias	T.D. ALTA	T.D. BAJA
	pérdidas	T.D. BAJA	T.D. ALTA

El conocimiento de los horizontes de la desigualdad puede ayudarnos a entender actitudes y comportamientos de los que no puede dar cuenta por sí solo el conocimiento de las percepciones del presente. Todo lo dicho hasta ahora indica que para analizar estos horizontes, como cualquier horizonte temporal, hay que prestar atención a las dos dimensiones mencionadas: el corto plazo/ largo plazo, y las pérdidas/ ganancias.

El horizonte normativo y el temporal interactúan. Si tenemos en cuenta los trabajos de los teóricos de la *disonancia cognitiva*, no se puede descartar a priori que los valores cambien

ajustándose a la evolución de la percepción de la desigualdad, especialmente en caso de que la disonancia entre ambos niveles sea lacerante y recalcitrante. Como quiera que en este trabajo los datos cubren un período de tiempo no muy amplio, y que, dado que el horizonte normativo está determinado por tradiciones e inercias culturales, fluctuará menos que las percepciones de la desigualdad, estableceremos el supuesto de que en el período estudiado se puede tratar como un parámetro, esto es, un término fijo. Las personas contrastan siempre las percepciones de los distintos momentos con un mismo horizonte normativo.

En este capítulo analizaré las actitudes ante la desigualdad en esta perspectiva temporal (teniendo en cuenta también el horizonte normativo). Veamos cuáles son los datos y la forma en que estos nos permiten estudiar los horizontes.

Datos y variables

Los datos de opinión que voy a analizar proceden de la encuesta internacional de desigualdad social realizada a lo largo de 1992 y parte de 1993 en 18 países bajo los auspicios del International Social Survey Program. El Centro de Investigaciones Sociológicas realizó el trabajo de campo en España en 1993.

La operacionalización del horizonte normativo se puede realizar de dos formas a partir de la encuesta. En la primera podemos utilizar las preguntas hechas a los encuestados sobre los ingresos que creen que ganan distintas ocupaciones o cargos, y los ingresos que consideran justos para esas mismas ocupaciones. Siguiendo a Kelley et al., si sumamos los ingresos de tres ocupaciones de prestigio alto (médico, presidente de empresa y gerente) y los dividimos por los de tres de prestigio bajo (obrero agrícola, trabajador no cualificado y trabajador cualificado) obtenemos un índice de desigualdad, aplicable tanto a la percibida como a la (des)legitimada.

También podemos operacionalizar el horizonte normativo en una segunda forma, mediante una pregunta por el ideal de sociedad igualitaria del encuestado.

Esta segunda operacionalización de la desigualdad social en la encuesta era gráfica. Se presentaban al encuestado cinco pirámides que representaban la sociedad con distintas formas, con más o menos anchura en la base, en el centro o en la cúspide, ordenadas de menor a mayor igualdad. En este trabajo utilizo la transformación numérica propuesta por Kelley et al., los diseñadores de este modo de medición. Un índice de 0 a 100 resume la información gráfica en la siguiente forma: el 0 indica la desigualdad máxima, y el 100 la igualdad máxima.

Para la operacionalización de los horizontes temporales, en el cuestionario se pide al encuestado que evalúe la desigualdad existente en su país en tres momentos distintos:

- hace 30 años
- en el presente
- dentro de treinta años

Para cada uno de los tres momentos la desigualdad se ilustraba en la forma gráfica ya vista en la segunda operacionalización del horizonte normativo.

Aparte de esta información sobre la desigualdad en la sociedad, la encuesta contiene tres variables más a considerar

en el análisis que tienen que ver ya más con las perspectivas personales. Se trata de preguntas hechas al encuestado sobre:

- su autoubicación social (clase alta, media o baja)
- las perspectivas de posición social del encuestado a corto plazo (mejor, igual o peor)
- las perspectivas de posición social del encuestado en dos escenarios hipotéticos, bien en caso de que la sociedad se hiciera más igual o, bien, más desigual (subida, permanencia o descenso)

Aunque la encuesta se realizó en los 18 países mencionados, el conjunto de items que cubre los aspectos temporales se pasó sólo en 8 de ellos, a saber: Australia, Hungría, Italia, Noruega, Checoslovaquia, Polonia, Canadá y España.

La encuesta nos permite en primer lugar comparar los horizontes temporales de la desigualdad tal como despuntan en los distintos países mencionados. En un segundo momento, centrándome en España, también voy a comparar los distintos perfiles para distintas posiciones sociales.

Horizontes normativos

Como he dicho, para abordar los horizontes temporales establecemos el supuesto de la no ambivalencia de los horizontes normativos. En este apartado voy a trazar las pinceladas básicas de este horizonte normativo "unívoco" de la igualdad con el que compararé el horizonte temporal "multívoco". En el análisis presento conjuntamente el horizonte normativo y el horizonte presente de la igualdad (la percepción de las desigualdades actuales). En el fondo lo que hago, pues, es un análisis de la disonancia entre la realidad (percibida) ahora y el deseo.

En la **tabla 1.1** presento los índices de desigualdad de ingresos cuya construcción e interpretación ya expuse en el apartado anterior. Hay tres columnas. La primera contiene la diferencia de ingresos que los encuestados ven en el presente entre las ocupaciones altas y las bajas. El índice representa el número de veces en que las primeras superan a las segundas. La segunda columna es la diferencia normativa o ideal, la medida en que las ocupaciones altas deben ganar más que las bajas. La tercera columna es un índice de frustración obtenido de dividir las desigualdades percibidas por las normativas. Indica el número de veces en que la desigualdad real es mayor que la deseada. Un ejemplo: en Rusia se percibe una desigualdad que es casi tres veces superior a la deseada.

En el **gráfico 1.1.1** he representado plásticamente los resultados. La zona sombreada refleja la magnitud de la disonancia entre la realidad y el deseo. Lo primero que salta a la vista es que el consenso es mayor en torno a las normas, a la desigualdad justa, que en torno a las percepciones, a la visión de la desigualdad en el presente.

En dos países capitalistas (los EE.UU. y la Alemania Occidental) se percibe más o menos la misma desigualdad que en dos países postcomunistas (Rusia y la ex-Alemania Oriental). Sin embargo las consecuencias de esta evaluación deben ser necesariamente distintas puesto que en los dos países capitalistas mencionados el umbral de desigualdad justa es más alto que en los países postcomunistas, y por lo tanto en los

primeros la tolerancia a la desigualdad será mayor que en los segundos. O, si se prefiere: en los países post-comunistas la frustración de las expectativas igualitaristas será mayor que en los capitalistas.

Noruega es el país en el que se las desigualdades se les antojan menores a sus ciudadanos, de tal forma que la realidad y el deseo casi se solapan. Apenas hay frustración de expectativas. Australia, Canadá y Nueva Zelanda parecen en una situación de equilibrio muy parecida aunque con niveles mayores de percepción y legitimación de la desigualdad.

En España se desean menos desigualdades que en otros países, pero también se perciben mucho menores. De ahí que los niveles de frustración -relación percepciones/ normas- no descuelen por encima de la media. Aunque el igualitarismo de los españoles es tan alto como el de algún país post-comunista, la disonancia a raíz del contraste con la percepción de la desigualdad es mucho menor, asemejándose a la de los países capitalistas menos igualitaristas, como, por ejemplo, la República Federal Alemana.

El **gráfico 1.1.2.** presenta los resultados de un análisis de conglomerados para clasificar los países según su disonancia realidad deseo. Tenemos el cuerpo central de países, del que sólo se desgajan La ex-República Democrática Alemana y Rusia, en los países postcomunistas, y la república Federal Alemana y los Estados Unidos, dentro de los países capitalistas. España y Noruega forman un grupo intermedio. El análisis de clusters confirma las peculiaridades que hemos presentado mediante la descripción de diferencias de porcentajes.

La **tabla 1.2** contiene los resultados básicos del análisis realizado a partir de la segunda operacionalización de la desigualdad, con las representaciones gráficas de la sociedad. En la tabla aparecen los valores resultantes de convertir las imágenes en índices según la transformación de Kelley et al..

El **gráfico 1.2** representa simultáneamente el horizonte normativo y la percepción del presente. La zona sombreada marca la diferencia, y se puede tomar como una representación de la frustración de las expectativas de igualdad. De nuevo, el relativo consenso en torno al horizonte normativo contrasta con la diversidad de horizontes temporales.

La frustración es mayor en los países post-comunistas, especialmente en Hungría y Polonia, en donde tenemos el hiato más profundo entre un fuerte igualitarismo y una percepción de tremendas desigualdades en la actualidad. Los húngaros son más igualitaristas, pero perciben más igualdad; los polacos son menos igualitaristas, pero perciben menos igualdad. En Checoslovaquia la frustración sigue un patrón parecido al de algunos países capitalistas: igualitarismo y percepción de menos desigualdades que en los países post-comunistas. Tal sería el caso de Canadá, España e Italia. La frustración es mucho menor en Australia.

Caso aparte es Noruega. Este es el único país en el que parece haberse sobrepasado un umbral de saturación de igualdad. La igualdad percibida es mayor que la deseada: se está ahito de igualdad. Parece que (sólo) en los países escandinavos se ha alcanzado el punto en que supuestamente el igualitarismo se transmuta en su contrario (ley de la "utilidad marginal decreciente del Estado de Bienestar" de Inglehart).

Horizontes temporales comparados

Pasando ahora a los perfiles temporales podemos examinar ahora la evolución percibida de la desigualdad en los distintos países. Esta se recoge en el **gráfico 2.1**.

Comparando primero el pasado y el presente, en los países postcomunistas la sensación de pérdida de igualdad con el cambio de sistema económico es manifiesta. La percepción es mayor en Polonia y Hungría, y menor en Checoslovaquia, correspondiendo esta diversidad a la heterogeneidad de la evolución de la desigualdad en estos países constatada por Atkinson/Micklewright.

En la práctica totalidad de los países capitalistas, excepto en Canadá, los ciudadanos perciben que ha aumentado la igualdad de sus sociedades. La percepción se corresponde con la realidad que recogen los estudios de evolución de la igualdad objetiva. Lo que cabe resaltar es la no convergencia de las sociedades. En todas ellas aumenta la igualdad en la misma medida, de forma que las diferencias de igualdad entre países se siguen manteniendo como hace 30 años.

Canadá es el único país capitalista en el que sus ciudadanos perciben un aumento de la desigualdad, aunque no tan acusado como en los países postcomunistas. Pero de nuevo ello parece no alejarse de la realidad. En Canadá, al menos en los últimos 15 años, se ha producido un aumento de la dispersión salarial (debido sobre todo a la mejora en los tramos superiores).

Si atendemos ahora a la desigualdad que se atisba en el futuro obtenemos una clasificación de los países clara y distinta (véase la **tabla 2**). Tenemos por un lado un bloque de países capitalistas en los que se prevé un aumento de la desigualdad (Australia, Canadá y Noruega). En un segundo bloque de países capitalistas se prevé por el contrario una disminución de la desigualdad (Italia y España). Este optimismo es aún mayor en un tercer bloque en el que se agrupan los tres países postcomunistas (Polonia, Hungría y Checoslovaquia).

Hay, resumiendo, cuatro perfiles de la desigualdad en el tiempo. En Italia y España se percibe un aumento exponencial de la igualdad entre el pasado y el futuro. Canadá es el negativo de ese perfil: sus ciudadanos perciben y vaticinan un aumento continuado de la desigualdad. El tercer perfil, esta vez no lineal, es el que encontramos en los países postcomunistas. La evolución es cóncava. De la igualdad se ha pasado a la desigualdad, pero a largo plazo se percibe una disminución de la desigualdad. Un cuarto y último perfil es el negativo del que acabamos de ver, ya que es convexo. En Australia, y sobre todo Noruega se cree que de la desigualdad se ha pasado a la igualdad, pero que a largo plazo la desigualdad prevalecerá de nuevo.

El análisis de clusters que recoge el **gráfico 2.2** viene a confirmar la existencia de los patrones temporales descritos.

Si confrontamos el futuro con la sociedad ideal, dado que predomina la sensación de que aumentará la igualdad, todo apunta a una suavización de la frustración actual. Incluso en Noruega, donde encontrábamos ese síndrome de empacho de igualdad, la disminuación prevista en el futuro obraría en el mismo sentido. Todo lo anterior siempre en el supuesto establecido desde el principio, el de inercia del horizonte normativo.

A raíz de los últimos resultados electorales habidos en los países post-comunistas, todo parece indicar que ha cambiado el

'framing' de las expectativas: el de ganancias se habría trastocado en uno de pérdidas. Aunque también se podría interpretar en términos de una alta tasa de descuento del futuro, que hace que prevalezcan los intereses del corto plazo sobre los del largo plazo.

Si además de los escenarios colectivos prestamos atención a las perspectivas individuales, la encuesta ISSP nos permite comparar las ganancias y pérdidas a largo plazo con aquellas del corto plazo.

El corto plazo viene dado inmediatamente en la respuesta a la pregunta por las perspectivas inmediatas de mejora o empeoramiento de la posición social. El largo plazo lo he operacionalizado en dos pasos. Tomando los índices de percepción de la desigualdad en el futuro sabemos ya si los ciudadanos de un país piensan que a largo plazo va a aumentar o disminuir la desigualdad. En caso de se diga que aumentará, tomamos la respuesta a la pregunta sobre cuál cree que será la posición del entrevistado en caso de un aumento de la desigualdad. En caso de se diga que disminuirá, tomamos la respuesta a la pregunta sobre cuál cree que será su posición en caso de una disminución de la desigualdad.

Antes de analizar las perspectivas individuales a corto y largo plazo conviene saber cuál es la auto-percepción en el presente. La **tabla 3.1** refleja para cada país la posición que cada entrevistado cree ocupar en la estructura de clases.

En Canadá, Australia, Noruega e Italia la mayoría de la población se considera de clase media. En el resto de países la población se asigna prácticamente a partes iguales entre la clase baja y la media. El juicio de J. Carabaña acerca de que en España hay una distorsión sistemática en la autopercepción social ("los ricos son los otros") queda aún más claro al comparar nuestro país con los países del Este. ¡La imagen de la estructura social española coincide con la húngara o la checoslovaca! Como curiosidad señalar que en Noruega, donde se veía más igualdad de la deseada, un cuarto de la población no considera que pertenezca a ninguna clase.

En el **gráfico 3** se plasman los contrastes encontrados entre el corto y el largo plazo en cada país.

En la mayoría de los países a corto plazo impera el pesimismo. Especialmente en el caso de Polonia y Hungría las expectativas de pérdidas son ingentes (afectan casi al 80 y al 70 % de la población, respectivamente). Sólo en dos países predomina la percepción de ganancias individuales a corto plazo. Se trata de Australia (50 % de la población) e Italia (45 %). En Noruega hay incertidumbre: el número de los que esperan una mejora a corto plazo iguala al de los que esperan un empeoramiento (35 %).

A largo plazo la pauta se invierte. En la mayoría de los países predomina la impresión de que se va a mejorar. Sólo en Australia y Canadá el porcentaje de personas que creen que su situación empeorará supera al de las que creen que mejorará.

Si trazamos los horizontes de los países entre el corto y el largo plazo obtenemos cuatro perfiles nítidos. En el bloque de países más nutrido, formado por los países postcomunistas y España, las pérdidas a corto plazo se traducen en ganancias a largo plazo. El contrapunto a esos países lo pone Australia, donde si bien a corto plazo se espera mejorar, a largo plazo predomina la sensación de que se perderá status. Un tercer

horizonte es el de los italianos y los noruegos, que tanto a corto como a largo plazo barajan ganancias de status. El horizonte de oportunidades inverso a éste es el de los canadienses, que tanto a largo como a corto plazo sólo ven pérdidas de status.

La **tabla 3.2** muestra los coeficientes de correlación entre las expectativas a corto y a largo plazo. Un coeficiente positivo indica consistencia de expectativas, y uno negativo, inconsistencia. En Canadá, como acabamos de ver, encontramos el máximo de la consistencia (pérdidas a corto y largo plazo), y en Hungría, el mínimo (pérdidas a corto plazo, ganancia a largo plazo).

Los horizontes temporales de las clases

Además de determinar cómo son los horizontes de igualdad de distintas sociedades es interesante determinar si dentro de éstas hay diferencias entre las distintas posiciones sociales.

Las distintas clases sociales siguen patrones de movilidad específicos -piénsese en el fenómeno de la contramovilidad de los hijos de clase alta. Esto hará que necesariamente cada clase tenga perspectivas distintas sobre la evolución de la desigualdad social y expectativas específicas sobre sus propias oportunidades vitales.

Wegener ha demostrado que esas expectativas de movilidad explican en buena parte los sentimientos de justicia. Para más detalles remito al lector al capítulo sobre "Movilidad social y explicaciones de la riqueza y la pobreza".

Estos horizontes tendrán además repercusiones sobre sus actitudes sociales y políticas. Wright/Shin, en este sentido, concluyen que "las trayectorias de clase parecen ser más importantes que las posiciones de clase en la conformación de las dimensiones más culturales de la conciencia de clase" (p. 83). Evans llega a afirmar que estas perspectivas y expectativas tienen transcendencia sobre el comportamiento electoral, incluso después de haber controlando por la clase social.

Para perfilar los horizontes de las clases me voy a limitar al análisis de los datos españoles. Ya hemos visto que en lo tocante a la igualdad y las oportunidades vitales los españoles somos considerablemente pesimistas a corto plazo y moderadamente optimistas a largo plazo. Veamos las perspectivas de las distintas clases.

El **gráfico 4** representa los horizontes de la desigualdad social de las distintas clases sociales. Se confirman en España los resultados obtenidos por Kelley et al. con otros datos y otros países. Las personas de mayor status tienen en mente una estructura social con menores desigualdades que las percibidas por las personas de menor status. Y ello tanto en el pasado y el presente como en el futuro. La clase media se asemeja a la alta en la percepción del pasado y el presente, pues ambas perciben más igualdad que la clase baja. Sin embargo la clase media se aproxima más a la baja que a la alta en la percepción del futuro: las dos primeras anticipan más desigualdad que la tercera.

En el **gráfico 5** he representado las oportunidades vitales que se adjudican los miembros de las distintas clases. Sólo la clase alta alberga perspectivas de mejora tanto a corto como a

largo plazo. En la clase media y la clase baja las oportunidades de mejora a corto plazo se creen escasas, mientras que se antojan mejores a más largo plazo. Hay que concluir, pues, que las clases media y baja son más ambivalentes que la clase alta.

Horizontes temporales y horizontes normativos

Finalmente vamos a ver como la incertidumbre se traduce en igualitarismo en los distintos países que venimos comparando.

La **tabla 4** presenta los resultados de un análisis de regresión múltiple en el que la variable dependiente es el índice de imagen normativa de la sociedad. Entre las variables independientes incluyo los distintos horizontes temporales que he venido analizando:

- las perspectivas personales ('prospects ego')
- las perspectivas sociales ('prospects soc')
- las perspectivas personales ante el cambio en las sociales ('prospects ego/soc')
- la imagen de la sociedad actual ('presente soc')
- la percepción de la posición social propia ('presente ego')

La significatividad y el valor de los coeficientes de regresión de las variables PROSPECTS EGO y PROSPECTS SOC, y en mayor medida aún de PROSPECTS EGO/ SOC, no son muy altos. Con todo, confirman que la incertidumbre respecto al futuro cuenta con gran peso como explicación de las actitudes ante la justicia. Cuanto peores son las perspectivas de futuro y, por lo tanto, cuanto mayor es la incertidumbre respecto uno mismo, mayor es el igualitarismo. Toco indica que los prospects cuentan más que la percepción de la posición o la sociedad presente.

Conclusiones

El juego de las perspectivas de ganancias y pérdidas a corto y a largo plazo es el engranaje de la ambivalencia considerada como incertidumbre. En este apartado he pretendido poner las bases de un análisis empírico orientado por esta idea, abordándolo en el campo de las actitudes ante la desigualdad. El resultado es la comparación de sociedades y clases sociales a la luz de su ambivalencia temporal ante la desigualdad social y sus oportunidades vitales.

Hay que concluir que, efectivamente, encontramos diferencias significativas en los horizontes temporales de la desigualdad, tanto entre los países como entre las clases sociales.

Capítulo aparte lo merecería el estudio de las consecuencias psicológicas y políticas de esos horizontes, especialmente en el nivel individual. Sería precisamente en este aspecto donde alcanzaría especial relieve la interacción entre los dos horizontes, el normativo y el temporal.

Recientemente ha surgido con enorme pujanza la idea de que vivimos en "sociedades del riesgo". El tema de la desigualdad social está ausente de este tipo de diagnósticos porque, entre otras cosas, estipulan que una sociedad del riesgo es una sociedad totalmente individualizada: uno de los detonantes o

catalizadores de la incertidumbre en la identidad y el comportamiento es la ausencia de referentes como la clase o la familia. No es éste el marco para debatir hasta qué punto es cierto este vaticinio. Seguramente la investigación empírica revelaría que también existen significativas diferencias entre países en el grado de "contingenciación" de las relaciones sociales. Lo que resulta de todo ello en forma meridianamente clara es que en un contexto de mayor incertidumbre necesariamente debe aumentar la disparidad de perspectivas y expectativas. En una situación así todavía se hace más urgente desentrañar la ambivalencia como incertidumbre - entre otras esferas, en la de la desigualdad- sea cual sea la unidad de análisis.

CLASE SOCIAL Y AMBIVALENCIA: EVIDENCIA CUALITATIVA DEL ANALISIS DE GRUPOS DE DISCUSION

Introducción

Ya señalamos en los apartados metodológicos de la discusión teórica inicial que algunos autores -Marshall et al. (1995), entre otros- han insinuado que la ambivalencia es un efecto del método de estudio de las actitudes. Según esto, las inconsistencias que revelan los análisis de las encuestas son debidas a las encuestas en sí mismas. Estas impiden un desarrollo discursivo completo por parte del entrevistado, de forma que al no permitirle relacionar temas, se obtiene la impresión de que es inconsistente o ambivalente. Si se investigan con métodos cualitativos menos intrusivos en la realidad discursiva de las actitudes, las inconsistencias se disipan.

Le Grand ha defendido este argumento en la esfera de las actitudes ante la desigualdad. Los análisis de Zaller o de Hochschild con entrevistas en profundidad sin embargo desmienten esta objeción. El análisis cualitativo muestra dosis similares - o incluso mayores- de ambivalencia ante la igualdad.

Ahora que ya hemos visto que en España hay ambivalencia ante la igualdad mediante el análisis de encuestas, es el momento de demostrar que este resultado no es obra del artefacto de medida, y que se corrobora con datos cualitativos.

Afortunadamente disponemos de una fuente de datos de gran valor. Se trata de unos grupos de discusión llevados a cabo por el Centro de Investigaciones Sociológicas a finales de 1979 sobre el tema de la desigualdad social. Los resultados de la interpretación hecha en el momento se publicaron en el IV Informe FOESSA (1983), pp. 119-123, y en el mismo CIS ("Resultados del estudio 1214").

El primero de estos trabajos es descriptivo, mientras que el segundo, realizado por A. Ortí entra más en la explotación.

En este capítulo demostraré con estos grupos de discusión en primer lugar que la ambivalencia es recalcitrante al método. En segundo lugar también demostraré el sesgo de la explotación que en su momento se hizo de estos grupos, en la que se menospreció abiertamente el papel de la ambivalencia. En tercer lugar, contrastaremos con estos datos cualitativos españoles las ideas de Hoshchild sobre el carácter de clase de las ambivalencias.

Características de los grupos de discusión

Las tres reuniones de grupo estuvieron a cargo de ALEF, Gabinete de Investigaciones Sociales y Económicas, y tuvieron lugar en Madrid a lo largo del mes de noviembre de 1979.

Se celebraron tres reuniones de grupo con la siguiente composición:

- G1) grupo de clase alta: cuatro varones y dos mujeres, de entre 35 y 45 años, con las ocupaciones de médico,

economista, ingeniero y apoderado de banco. las mujeres tenían esposos ocupados como director de sucursal de bano y director general de empresa.

- G2) grupo de clase media: cuatro varones y cuatro mujeres, de entre 40 y 50 años. Las ocupaciones de los varones eran taxista y transportista por cuenta propia, encargado de imprenta, artesano ebanista y zapatero.
- G3) grupo de clase obrera: nueve varones de entre 30 y 35 años, todos ellos obreros especialistas fijos en grandes empresas

La interpretación inicial de los grupos de discusión

En las tablas 1.1 a 1.3 he sintetizado los temas y argumentos que emergieron en los grupos de discusión de las tres clases sociales. Como se observará en general la discusión se orientó más por el aspecto de la percepción de la desigualdad y de su evaluación, de forma que excepto en contadas ocasiones no abundó el contraste entre normas o valores. En la tabla 1.4 resumo las perspectivas adoptadas por lo general en cada grupo. Por poner un ejemplo, en el grupo de discusión de clase obrera varias veces se alude a la movilización colectiva (la "voz") como remedio a la desigualdad económica. Por contra, en el grupo de discusión de clase media, impera el discurso de la movilidad social de los hijos a base del esfuerzo de los padres por darles una educación. Importa, pues, la "salida" individual de la clase de origen.

Otro ejemplo. En la discusión de grupo de clase alta abundan las alusiones a la clase media como grupo que compite con ella. Veremos que incluso se le desprecia. Es un discurso posicional (desigualdad relativa). Por contra, para los individuos de clase media del estudio importa la mejora respecto a ellos mismos: de los padres respecto a los hijos. Igualmente en la clase obrera se desea la mejora del nivel de vida, sabiendo que las distancias con los ricos nunca se acortarán. Estas dos clases valoran la (des)igualdad en términos absolutos.

En mi reinterpretación no voy a ser prolijo reproduciendo partes de los grupos de discusión, porque básicamente son los mismos que aparecen en FOESSA o en el texto de Ortí. La clave está en la reinterpretación. No me interesa tanto desentrañar toda la sustancia del discurso como poner de relieve sus ambivalencias e inconsistencias, que pasaron desapercibidas o se ignoraron en su momento debido a unos presupuestos que paso a exponer y criticar.

La interpretación de Ortí está plagada de argumentos en los que pesan las premisas de la tesis de la ideología dominante. Hay una clase, la capitalista, que ha logrado imbuir sus valores al resto de las clases. Esto hace que Ortí hable de "campo ideológico hegemonizado por una ideología dominante" o de "dominancias de clase". Así es como se ha impuesto un consenso normativo - "unas familias parafrásticas comunes" o "un sistema de lengua común" -que es el "espacio de acción dominante" o el "resultado de la acción hegemónica de la ideología dominante".

Las consecuencias de estas premisas son fundamentalmente

dos. En primer lugar se escotomiza la posibilidad de la aceptación pragmática, no normativa de la desigualdad. En segundo lugar se infravalora la importancia de la ambivalencia.

a) *Aburguesamiento vs. aceptación pragmática*

El peso apabullante de los argumentos de la ideología dominante se observa en el primer aspecto cuando Ortí habla del aburguesamiento de la clase obrera (9). Esta estaría tan satisfecha con la igualdad de trato que ha recibido que habría renunciando a la igualdad económica. Ha asumido los valores de la clase dominante. La igualdad de trato es un valor transmitido por la clase dominante, porque

"la actual reivindicación de un trato interpersonal formalmente igualitario (...) puede considerarse que parece cumplir la sutil función ideológica legitimadora de las desigualdades económicas y profesionales inherentes a la actual estructura social" (Ortí: 6).

Esa función legitimadora de la igualdad de trato consiste en que

"la sobrevaloración del trato igualitario parece contribuir a difuminar la percepción de la desigualdad en las esferas jerarquizadas (producción, profesión, educación, etc.), así como a anticipar simbólicamente la posibilidad de una futura mayor igualdad, relegada a la perspectiva del largo plazo" (Ortí: 7)

Pues bien, en los grupos de discusión de la clase obrera hay indicios más que suficientes de que la percepción de la igualdad en el trato, fuera de la empresa, no está reñida con la percepción y la crítica de la desigualdad económica.

Los trabajadores incluidos en el grupo de discusión perciben una clara frontera entre lo económico y lo no económico, y, por lo tanto, claramente no viven una disyunción de esferas (Hoschchild). En la esfera social perciben igualdad, en la económica, no. Y la igualdad en la primera no les impide ver la desigualdad de la segunda, y criticarla abiertamente. Si se acepta la desigualdad económica no es por la "ilusión de la igualdad" en la esfera social o del trato.

"De todas la maneras, de todas las maneras, hay una cosa, y es que dentro de la empresa (si estamos hablando de la igualdad dentro del trabajo), dentro de una empresa, la igualdad no puede existir nunca"

G3: 6

"Dentro de una empresa donde trabajan X personas, una igualdad no puede existir nunca porque tiene que existir el jefe, el encargado, el otro y el otro. Entonces no puede existir una igualdad desde el más bajo hasta el más alto"

G3: 7

"- Hay menos distancia que antes, yo creo, la distancia entre los ricos y los pobres, me refiero
- en lo humano
- sí, porque en lo monetario siempre hay
- en lo económico es lo mismo, sigue lo mismo"

G3: 19-20

Lo que tendríamos entonces es quizás "fatalismo" (Lockwood) o "aceptación pragmática" (M. Mann) de esa desigualdad en lo económico, pero los grupos indican que no es normativa. Si es que hay esa ideología hegemónica o primaria de la igualdad de trato, no es menos cierto que hay la ideología desafiante o "secundaria" (Wegener) de la igualdad económica.

b) hipocresía vs. ambivalencia

En el segundo aspecto, la ambivalencia, Ortí en principio reconoce la posibilidad de su existencia. La dominancia y la eficacia ideológica de la clase dominante

"no excluye ni la ambigüedad ni las contradicciones internas de muchas de las expresiones de esta dominancia" (Ortí: 3).

Sin embargo, desde este enfoque se hurta abiertamente la ambivalencia al análisis.

El ejemplo más claro del sesgo es la explicación de la contradicción que el autor observa en la clase alta. Efectivamente en el grupo de discusión correspondiente se observa que por un lado se considera la igualdad un hecho deseable, pero que por otro se piensa que la desigualdad es inevitable. Para Ortí la coexistencia de las dos ideas en la clase alta

"revela la firmeza de la convicción acerca de la inevitabilidad de la desigualdad: tan convencidos están de ello, que pueden permitirse sostener que <<les gustaría>> que todos fuesen iguales. No hay aquí, pues, contradicción alguna, sino todo lo contrario: coherencia. Y, por supuesto, en la medida en que la desigualdad sea inevitable, la afirmación del gusto por la igualdad se hace sin costo alguno, sin que ni siquiera sea imaginable para los que tal cosa afirman que pueda llegarse a una igualdad real, cosa que, según piensan, no existe ni siquiera en los países socialistas" (Ortí: 35).

Esta interpretación en clave de doble moral hunde sus raíces en las premisas de la tesis de la ideología dominante. Como la clase alta o "dominante" tiene que imponer una ideología "dominante" al resto de las clases no se le puede suponer ambivalente: la ideología que impone no debe dejar lugar a dudas, de modo que debe ser inconsútil. Por esto la clase alta no puede ser ambivalente. Si encontramos un doble lenguaje no es porque los miembros de esta clase sean ambivalentes: sencillamente son unos hipócritas.

Por lo tanto esta interpretación desde estas dos premisas de la tesis de la ideología dominante hace que se pase por alto o se menosprecie la ambivalencia que se muestra en todos los grupos ante la desigualdad. Veamos cuál es el resultado de hacer una reinterpretación no sesgada por ese enfoque.

Clase y ambivalencia ante la igualdad

Deshaciéndonos del lastre funcionalistas de la tesis de la

ideología dominante podemos sacar a la luz ambivalencias en torno a la igualdad que de otra forma, como hemos visto en la interpretación de Ortí, quedan ocultas. En la tabla 2 presento sintetizadas las que creo que se pueden encontrar en esos mismos grupos de discusión. Tenemos ambivalencias dominantes, o presentes en los "discursos" de las tres clases, y ambivalencias secundarias, o específicas de cada clase.

a) Ambivalencias interclasistas

Hay una ambivalencia transclasista que podemos ver con Hochschild como una disyunción, es decir, como una dificultad para diferenciar esferas. En los tres grupos son constantes las alusiones a que en España ha aumentado la igualdad, pero también a que ésta no lo ha hecho en todas las esferas por igual. Aquí empiezan las dificultades. Para algunos sujetos el aumento de la igualdad ha sido unilineal, y debido al cambio generacional. Para otros la igualdad se ha detenido a las puertas de la empresa, esto es, de la esfera económica. Hay "disyunción" respecto a las fronteras de la igualdad. Como he apuntado anteriormente esta ambivalencia es menor entre la clase obrera, que experimenta la desigualdad económica en sus propias carnes. Pero tampoco dentro de esta clase deja de haber división de opiniones sobre el alcance real del avance de la igualdad.

- "- (...) yo creo que el abanico de diferencias se ha cerrado un poco.
- ¿en la parte económica?
- en la parte económica y en la parte...
- eso yo pienso que no
- no
- no, en la parte económica, no
- (COMENTARIO DEL MODERADOR: HAY DIVISION DE OPINIONES)
- en la parte humana
- no estoy de acuerdo"

G3: 34

La segunda ambivalencia interclasista que muestran los tres grupos de discusión es la que resulta del hecho de que se considera la igualdad como algo deseable pero al mismo tiempo imposible. Todos los participantes independientemente de la clase se pronuncian a favor de la igualdad, pero casi todos son fatalistas, y consideran que es un horizonte normativo irrealizable. Por lo tanto Ortí se equivoca: no se trata sólo de una hipocresía de clase alta. Esta misma tensión igualitarismo-fatalismo es igual de intensa en la clase obrera:

- "- que hay más igualdad que antes, tal... De acuerdo. Que no es la igualdad que muchos quieren que haya... De acuerdo también
- yo opino eso, que no sé, que una igualdad total no puede haberla nunca
- que no, exactamente
- o sea, eso no lo puede haber nunca, una igualdad total... Siempre ha existido el rico y el pobre...
- sí
- y seguirá existiendo, por mucha democracia que haya"

G3: 19.

b) Ambivalencia de clase obrera

Pasando a las ambivalencias secundarias o de clase, en el proletariado lo primero a señalar es lo difuso de su distinción entre igualdad y libertad, por el énfasis puesto en la igualdad de trato. Si a veces, como hemos visto, se distingue claramente la esfera económica de la no económica, y se es conciente de que la democracia no puede eliminar la desigualdad, otras veces la igualdad y la democracia se identifican por completo:

"la libertad te va dando la igualdad"

G3: 4

Por otro lado, en el grupo fueron abundantes las expresiones de crítica a la desigualdad económica, y, por lo tanto, de disenso normativo respecto a la "ideología dominante" de la igualdad de trato. Sin embargo también quedó clara la aceptación pragmática de esa desigualdad siempre y cuando se pudiese disfrutar de un nivel de vida decente. El consumo es la contrapartida de la aceptación pragmática.

"Antes el obrero iba en zapatillas"

G3: 53

"- Estamos metidos en una sociedad de consumo...

- ...es que lo que no puede ser tampoco es estar todo el tiempo trabajando y luego llegar una fiesta, un fin de semana, y no poder salir... O sea, que necesitamos el coche para cuando llega el fin de semana irnos"

G3: 51

Esta ambivalencia es la que Mann y Abercrombie et al. reconocen como típica de la clase obrera. En sus entrevistas en profundidad Hochschild también la encontraba en forma de ambivalencia entre realidad y principios.

c) Ambivalencias de clase media

Son también dos las ambivalencias que se pueden entresacar del grupo de discusión de las clases medias.

Por un lado, hay una alta motivación para el logro, con gran énfasis en los valores del esfuerzo y el sacrificio. Hay una ideología individualista -atribución causal endógena o disposicional del éxito. Por otro, sin embargo, también hay conciencia de la existencia de altas barreras adscriptivas que son un obstáculo para la movilidad ascendente. Se da una explicación estructural o exógena de la pobreza, y se sigue atribuyendo mucho peso a la suerte:

"- eso va en la iniciativa de los chicos y de los padres
- y la suerte

- iniciativa... es suerte

- no, influye todo"

G2: 56

A esta ambivalencia hay que añadir otra. Por un lado se enfatiza la importancia de los títulos y las cualificaciones para

tener éxito en la vida. Los hijos deben estudiar para llegar a ser más de lo que han sido ellos, sus padres. Pero al mismo tiempo se manifiesta recelo ante los estudios, porque van acompañadas de actitudes que no se corresponden con la moral de la clase media. En especial se critica el relajamiento de costumbres de la juventud, que llega incluso a perder el respeto a la autoridad en el trabajo y a sus padres en la familia.

- "- No quieren aguantar
- no
- ¡Es el gallito!
- no aguantan, no aguantan mucho"

G2: 80

Sobre todo se cree que los hijos no valoran el esfuerzo que han hecho sus padres por ellos. Los estudios dan una sensación de autonomía y autosuficiencia que llevan a menospreciar el esfuerzo de los padres sin estudios.

- "- Sí, hay hijos que a lo mejor se creen más cultos que sus padres y se suben a la...
- hay hijos que se creen más cultos
- sí, sí
- y lo son
- no, lo son y...
- sí, pero precisamente son más cultos porque los padres se lo han dado
- les tendrían más que demostrar que tienen cultura"

G2: 76

Hay, por lo tanto, un claro síndrome de sacrificio en vano y de sentimiento de traición, como ya pusieran de manifiesto Sennett/ Cobb para los Estados Unidos. El hijo ha roto el "contrato sacrificial implícito" con el padre. Se le ha dado todo a costa del propio bienestar y no se recibe más que ingratitud y falta de respeto.

"El padre se siente traicionado por su hijo porque cree que éste no muestra su gratitud por el sacrificio que ha hecho por su hijo. La ingratitud de un hijo que tiene las ventajas de las que careció el padre, cuando esas ventajas se deben al sacrificio del padre-esto le parece al padre una injusticia" (Sennett/Cobb: 134)

En realidad Sennett/ Cobb analizan este síndrome de chivo expiatorio como "patología" de clase obrera. Pero la composición del grupo en España era más bien de clase media baja, con lo cual los resultados no difieren tanto entre los dos países.

En cualquier caso, Ortí, por una vez, aunque se trata del "discurso pequeño-burgués", sí reconoce esta ambivalencia como tal, sin buscar en ella ningún tipo de subterfugio o hipocresía:

"es una actitud ambigua, mezcla contradictoria de liberación y recelo frente a los nuevos modos de trato informal de la juventud actual" (Ortí: 18).

d) Ambivalencia de clase alta

Pasando a la ambivalencia de la clase alta, en los grupos de discusión emergen dos tensiones en las actitudes.

Por un lado se bendice la igualdad, pero por otro se cree que la desigualdad también es funcional porque incentiva, al mover

al esfuerzo y a la búsqueda de mayor cualificación.

Frente a la ambivalencia que apuntábamos en el apartado anterior, el igualitarismo cum fatalismo, descalificada por Ortí como hipocresía, en este caso sí que ve en ésta auténtica inconsistencia:

"Si bien no hay contradicción entre su convicción de la inevitabilidad de la desigualdad y su deseo retórico de igualdad, sí la hay en cambio entre éste y su creencia de que "es bueno que exista" la desigualdad, porque "es lo que te mueve", lo que motiva o estimula a la gente" (Ortí: 35)

La inconsistencia se da porque

"es incoherente sostener que la desigualdad social es buena porque motiva para el logro, y casi al mismo tiempo, que sería deseable que no existiese" (Ortí: 36)

Pero una vez más esto lleva a Ortí a la sospecha de la hipocresía, a decir que, por lo tanto,

"es puramente retórica su afirmación en en favor de la igualdad" (Ortí: 36).

Como ya vimos en el apartado teórico correspondiente es posible sostener al mismo tiempo ambas ideas, no por hipocresía, sino por la diferencia de perspectivas en ambas:

- la afirmación de que la igualdad es buena se formula desde la perspectiva macro
- la afirmación de que la desigualdad es buena, porque motiva, se formula en términos "micro" de recompensa del mérito o el esfuerzo.

Donde Ortí ve doble moral en realidad hay fragmentación o compatimentación. Buena prueba de ello es que en esta clase se defiende sinceramente la igualdad de oportunidades, que es una conciliación de la deslegitimación macro de la desigualdad con la legitimación micro de la desigualdad:

"El problema es que haya unas igualdades de oportunidades, que es lo que decías tú, para todos, para que todo el mundo tengamos, digamos el que está en el campo o está aquí, digamos a los mismos, a las mismas oportunidades que tiene cualquiera"

G1: 8.

La segunda ambivalencia de la clase alta surge en torno a los criterios que son utilizados para evaluar el éxito. En principio el dinero parece ser el criterio único, pero el ejemplo del carnicero millonario provoca la ambivalencia. Representa el caso de una persona con mucho dinero pero con poco prestigio.

"pobrecillo, tiene dinero pero no tiene categoría" (G1: 53)

Ello lleva a algunos miembros del grupo a señalar el prestigio como criterio de éxito.

Para Ortí sin embargo no hay ambivalencia. La clase alta defiende el criterio económico de la renta. Si introduce el prestigio es porque

"la legitimidad de un sistema institucionalizado de desigualdad basado exclusiva o fundamentalmente en el dinero es más problemática que si se recurre, aunque sea por vía retórica, a otros factores de estratificación más

sutiles o éticamente más defendibles" (Ortí: 37).

es decir, vez más -la tercera- la clase alta utiliza un doble lenguaje, y es hipócrita. Cree que el dinero es lo que cuenta, pero recurre al prestigio para defender su posición como basada en el mérito.

De nuevo creo que esta interpretación es errónea. El ejemplo del carnicero es el paradigma de la inconsistencia de status - posición alta en la jerarquía de rentas y media-baja en la de status, por ser un trabajo manual. Es lógico que se produzca ambivalencia al evaluar el éxito que ha tenido en la vida. Se puede suponer que un trabajador que evalúe la posición del carnicero también sería ambivalente ante el mismo, aunque seguramente no tan displicente como la persona de clase alta que dijo lo de "pobrecillo".

En cualquier caso lo que se evidencia en el grupo es lo ya señalado por Hoschchild al respecto de los Estados Unidos. La ambivalencia de clase alta es normativa, pues hay sentimientos encontrados respecto a dos principios o criterios de justicia: la jerarquía y el mérito.

Conclusión

En este capítulo he reinterpretado unos grupos de discusión sobre la desigualdad, sacando a la luz las ambivalencias que Ortí escotomizaba en su interpretación original. La causa de ese ocultamiento estaba en el enfoque teórico que aplicaba, el de la ideología dominante y la incorporación de la clase obrera. Abandonando ese enfoque, y aplicando el de la aceptación pragmática, se ha podido poner de manifiesto las ambivalencias existentes en general en toda la población y aquellas propias de cada clase social.

4^a PARTE:
LEGITIMACION DEL ESTADO DE
BIENESTAR

ACTITUDES ANTE EL ESTADO DE BIENESTAR EN ESPAÑA

INTRODUCCION

Antes de pasar a desentrañar distintas dimensiones de la ambivalencia en las actitudes ante el Estado de Bienestar, conviene presentar los rasgos básicos de éstas. Recuerdo al lector que las actitudes ante las consecuencias no queridas y el riesgo moral son objeto de la siguiente parte del trabajo. A ella remito al lector interesado en las magnitudes básicas de este aspecto de las actitudes ante el Estado de Bienestar. En este apartado sólo ofreceré unas pinceladas muy impresionistas sobre el tema.

Este capítulo se divide como sigue. Primero ofrezco una imagen impresionista de las dimensiones de las actitudes con los datos que manejo en el trabajo para España. Después paso a la comparación internacional, en la que primero contemplo las diferencias de legitimación entre España y distintos países. Después veremos cómo esas diferencias permiten agrupar las naciones en distintos clusters. Por su interés, a renglón seguido, analizo la estructura de la demanda de gasto público social en los distintos países. El penúltimo apartado de la comparación internacional lo he dedicado al análisis de la evolución de la legitimación. Finalmente, en el último apartado muestro las variables que modulan la legitimación o deslegitimación del Estado de Bienestar.

1. Primera aproximación

Este apartado es puramente descriptivo, de forma que no entro en las variables explicativas de las actitudes, que serán objeto de análisis en el capítulo siguiente, cuando también establezcamos qué relación existe entre el igualitarismo y las actitudes ante el Estado de Bienestar controlando el efecto de otras variables

Para la descripción de las actitudes voy a recurrir a varias encuestas recientes, que por orden cronológico son:

- Eurobarómetro 37.1, de 1992
- CIRES ("demandas sociales de bienestar"), de 1994
- CIS-2111 ("opinión pública y política fiscal"), de 1994
- INRA ("Country Image III"), de 1994
- Demoscopia/MAPFRE, de 1994-1995
- CIS-2206 ("los ciudadanos y el Estado"), de 1996

Muchas veces una misma cuestión ha sido tratada de forma distinta en varias encuestas lo que permite calibrar la estabilidad y consistencia de las actitudes, o, inversamente, el efecto del instrumento de medida y los "framing effects".

Para contextualizar el presente, ofreceré también algunos datos de evolución de las actitudes, a partir de la serie de encuestas sobre fiscalidad del CIS.

1.1. Ciudadanía social

En España consideramos responsable al Estado de cualquier tipo de bien social (tabla 1.1), desde los puestos de trabajo en sí mismos, a la redistribución de la riqueza. La encuesta CIS-2206 no deja lugar a dudas. En el caso de la sanidad y las pensiones casi la totalidad de la población considera que el Estado debe velar por esos derechos.

Las actitudes en este sentido no varían demasiado con el grado de abstracción de la pregunta. En la misma encuesta (tabla 1.2) se preguntaba quién debía gestionar los hospitales. Casi el 70 % de los encuestados considera que la gestión debe ser pública.

Se ha argumentado que a la hora de plantear este tipo de preguntas sobre la responsabilidad de la garantía de ciertos derechos es incorrecto ofrecer sólo la disyuntiva público/privado. Efectivamente, el tercer sector de asociaciones voluntarias son una alternativa factible cada vez con mayor peso en el "Welfare Mix" de las sociedades avanzadas (Alber). La tabla 1.3 muestra que sin embargo en España el estatismo es recalcitrante aún cuando se ofrece esta opción intermedia. Sólo en el caso de la asistencia social se considera al tercer sector una forma relevante (15 % de los entrevistados). En el resto de los casos los encuestados se decantan por la garantía y la asignación públicas. Sólo en dos casos -alimentación y sanidad- pareciera que se atribuye al propio individuo y su entorno la responsabilidad. Pero creo que es un espejismo debido a la formulación concreta de los items.

1.2. Universalismo y particularismo.

¿Hasta dónde llega la responsabilidad del Estado? ¿Debe garantizar los derechos de todas las personas o sólo debe velar por los que no pueden valerse por sí mismos?

Como se ve en la tabla 2.1 el tipo de ciudadanía que prevalece en la función de preferencias de los ciudadanos españoles es la institucional o universalista (60 %), mientras que el Estado de Bienestar residual o para pobres sólo es defendido por el 20 % de la población. En este sentido la realidad española se aproxima al escenario de Korpi (la solidaridad basada en el interés propio de las clases medias).

Estos datos del CIS-2111 tienen su refrendo en los del Eurobarómetro (tabla 2.2) en los que los encuestados españoles abogaban por una amplia cobertura de servicios (70 %). Aquí sin embargo hay que llamar la atención sobre una primera ambivalencia. Cuando se ofrece la posibilidad de una cobertura más modesta, la adhesión también es significativa (50 %).

Otra forma más concreta de operacionalizar la disyuntiva universalismo-particularismo es preguntar separadamente por distintas categorías de riesgo. Así se hacía también en el Eurobarómetro, que ofrece un resultado coherente con lo que veníamos viendo (tabla 2.3). Para todos los grupos, tanto los normalmente objeto de un Estado residual (pobres o parados), como de una forma institucional (pensionistas y enfermos

1.3. Satisfacción con las prestaciones.

Las respuestas a la encuesta CIS-2111 indican que la satisfacción con las transferencias y los servicios del Estado de Bienestar es media (tabla 3.1). El ranking de las prestaciones por orden de satisfacción es: enseñanza (51 %), sanidad (45 %), servicios sociales (43 %), pensiones (41 %) y paro (32 %).

La misma tabla indica que la sanidad por otra parte es la política que tiene menor porcentaje de no sabe/no contesta. Por eso podemos decir que es la mejor valorada. Así no resulta tan alta la diferencia con los resultados de la encuesta CIRES, que como indica la tabla 3.2 indican que casi un 70 % de los encuestados están satisfechos con la sanidad pública.

Dado que la sanidad es competencia autonómica en España es plausible pensar que el grado de satisfacción variará de Comunidad Autónoma en Comunidad Autónoma. La tabla 3.3, elaborada a partir de datos de la encuesta Demoscopia/ MAPFRE indica un grado bastante similar de satisfacción, aunque con una diferencia significativa. En Galicia y Andalucía la insatisfacción y la creencia de que hay que complementar el sistema público con el privado son mayores que en las restantes Comunidades estudiadas.

1.4. Beneficios e impuestos

Ya hemos visto que la relación entre el coste (los impuestos) y los beneficios (los servicios del Estado) es una de las fuentes más frecuentes de ambivalencia respecto al Estado de Bienestar. El apartado costes-beneficios en el Estado de Bienestar debe ser objeto de una atención muy especial.

Los encuestados en general prefieren un Estado de Bienestar aunque se financie vía impuestos a ningún Estado (tabla 4.1). La aceptación de los impuestos por parte de la mitad de los entrevistados es puramente pragmática o instrumental: se pagan para tener algo a cambio. Su fundamento no es normativo para la mayoría: sólo un 20 % los identifica con la solidaridad social (tabla 4.2).

Acabamos de ver que las encuestas revelan un grado bastante importante de satisfacción con los servicios que se reciben del Estado cuando se pregunta por éstos únicamente. La tabla 4.3 indica que sin embargo los encuestados están insatisfechos de la relación precio-calidad. Casi un 60 % piensa que los españoles en general se benefician poco de lo que pagan en impuestos, y que ellos mismos también reciben menos de lo que pagan en impuestos (55 %).

Por lo anterior la mayor parte de las personas demanda más gasto en todos los capítulos del gasto social (tabla 4.4). La única partida en la que no se insiste tanto es el seguro de paro. Esta demanda de más gasto es inelástica. Aunque se contextualice la pregunta en un "frame" de recortes necesarios, pocas personas están dispuestas al recorte de los gastos sociales, ni siquiera del seguro de paro (tabla 4.5).

Ahora bien, en este punto es donde las brumas de la ambivalencia y de los efectos de los cuestionarios hacen imposible calibrar la medida exacta de las preferencias. El Eurobarómetro indica que casi un 50 % de los entrevistados considera necesario reducir las prestaciones de la Seguridad

Social debido a su excesivo coste (tabla 4.6). En cambio la encuesta CIS-2206 (tabla 4.7) da a entender que el 45 % está dispuesto a pagar más impuestos para que aumenten las prestaciones (frente al 30 % que quiere rebaja de impuestos y de prestaciones).

La inconsistencia no obedece a la utilización de dos instrumentos de medida distintos. La ambivalencia queda aún más al descubierto en una misma encuesta, la CIS-2111 (tabla 4.8). Aquí el mismo porcentaje de encuestados se manifiesta en contra de las dos medidas opuestas, tanto del recorte como del aumento.

Esta ambivalencia parece traducirse en legitimación del status quo. La tabla 4.9 da a entender que al considerar el coste en general se prefiere el continuismo en el gasto.

1.5. Consecuencias no queridas

En este capítulo considero algunos problemas percibidos en el Estado de Bienestar que podemos encuadrar bajo el concepto de consecuencias no queridas.

En torno a un 70 % de los encuestados consideran que la Seguridad Social es opaca, esto es, que no les facilita el conocimiento ni el ejercicio de sus derechos (tabla 5.1).

La creencia de que hay una infrautilización de la asistencia social debida al temor de los pobres a ser estigmatizados alcanza al 65 % de la población (tabla 5.2).

La tabla 5.3 da a entender que en torno a un 30 % de los entrevistados en el Eurobarómetro cree que el seguro de paro desincentiva en la búsqueda de un empleo.

1.6. Comparación con otros Estados de Bienestar

La opinión de los encuestados sobre el Estado de Bienestar en España puede ilustrarse aún mejor si sabemos cuál es su evaluación del mismo comparado con otros Estados de Bienestar. En este aspecto como media una mayoría significativa (60 %) considera que los servicios de sanidad, educación, etc. son peores que en el resto de Europa (tabla 6.1).

Esta opinión es reflejo de la imagen exterior del Estado de Bienestar español. La encuesta del INRA es esclarecedora. España es el país con la peor imagen en lo tocante a su Estado de Bienestar (gráfico 6.2). ¿Por qué es esto así? La respuesta a este grave interrogante está en las connotaciones que van asociadas a la idea del Estado de Bienestar, no sólo en la mente del resto de las personas, sino también de los españoles. El gráfico 6.3, que refleja los resultados de un escalamiento multidimensional de los datos de la encuesta INRA, indica que la idea de Estado de Bienestar está a caballo entre la imagen económica de los países y su imagen en la dimensión de la calidad de vida. Tanto la autoimagen de los españoles como la imagen de los extranjeros sobre España en ambos aspectos es mala... ergo, la opinión del Estado de Bienestar en España, independientemente de la alta satisfacción que genera entre sus usuarios, tenía que serlo también.

explotaciones agrarias

- factor 3: correos, escuelas y guarderías

Más que dar cuenta de esta configuración no fácilmente interpretable, lo que interesa aquí es subrayar que las políticas sociales no van a parar a un mismo factor. La educación ("escuelas y guarderías") y la sanidad ("los hospitales") no se perciben como bienes opuestos (no saturan con signos negativos en los factores de los otros bienes) pero tampoco simplemente como "Estado de Bienestar" diferenciado de otros bienes, al menos en lo tocante a su gestión.

1.9. Demanda de gasto público social: evolución en España

Para ello he realizado un análisis factorial (rotación varimax) de los datos correspondientes a cada año.

La configuración más estable es aquella en la que se diferencian los gastos de seguridad interior y exterior (defensa y orden público del resto de las partidas). Es la cristalización correspondiente a los años 80, 84, 86, 87, 88 y 90, es decir, que preside la década de los 80.

En el año 89 se obtiene una estructura trifactorial que desgaja las políticas sociales en dos grupos:

- el más nutrido -formado por la asistencia social, la vivienda, la sanidad y las pensiones-, que se asocia con otras políticas como la agricultura, el transporte y la justicia
- un segundo grupo, formado por la educación y el seguro de paro, que conforma el segundo factor con las infraestructuras.

Esta misma constelación se reproducirá en la encuesta del año 91.

En los años 92 y 94 nos encontramos con la forma más cercana a una demanda revelada de Estado de Bienestar "puro". Las políticas sociales en conjunto van a nutrir el mismo factor. Este también aparece saturado por la justicia. Pero el valor de la saturación de este ítem en el segundo factor nos da a entender que está casi tanto (o más) en el segundo como en este primero aglutinado por las políticas sociales. Por eso podemos decir que estamos ante un factor exclusivo de políticas sociales.

De lo anterior se podría deducir que si entre el 80 y el 90 la percepción del Estado de Bienestar en términos de demanda de gasto público no era diferenciada, hacia mediados de la década de los 90 sí va cristalizando una demanda específica. Desafortunadamente la última encuesta disponible, correspondiente al "año de autos", revela una estructura dimensional más cercana a la de la década anterior (orden vs. resto). Habrá que esperar a analizar otra fuente de datos para ver hasta qué punto se puede abrazar o desechar esta hipótesis de la cristalización.

2. Comparación internacional: dimensiones

Voy a hacer ahora una primera comparación introductoria para situar a España en perspectiva internacional. Las tres dimensiones de la legitimación del Estado de Bienestar que voy a considerar son:

- el aspecto redistributivo, para el que nos serviremos de la encuesta ISSP-1992 de "Desigualdad Social", y de datos del CIS
- la demanda de gasto público, para cuyo análisis nos serviremos de la encuesta ISSP-1985 del "Papel del Estado", y de datos del CIS
- la ciudadanía social, y otros aspectos no redistributivos, que analizaremos con el Eurobarómetro 37.1.

Empezemos por la redistribución pública. Desafortunadamente, como se aclara en la nota de la **tabla 1**, las escalas que se emplearon en España no son exactamente iguales a las de los demás países, de modo que no podemos comparar estrictamente las medias. Aún así los porcentajes evidencian que en España hay una legitimación de la redistribución pública de las más intensas. Un análisis multivariante posterior nos dará una medida exacta de la posición comparativa de España.

Pasando a la cuestión de la ciudadanía social y otros aspectos no redistributivos, en la **tabla 2** presento una comparación de España con otros países de la Unión Europea. Empezando por el principio de ciudadanía social, la tabla da idea de un consenso pro-estatista al que España no es ajena. Las diferencias con otros países hay que buscarlas en aspectos más concretos. La disposición a pagar impuestos para sustanciar esa ciudadanía es mayor en España (70%) que en otros países (media=65%). Las diferencias también son de principios. En España el asistencialismo también es mayor que en otros países. Pasando ya a las sombras del Estado de Bienestar, la misma tabla 2 da a entender que si bien en España hay una insatisfacción significativamente mayor que en otros países (75 frente a 50 %), la privatización desde el punto de vista del ciudadano resulta un escenario menos probable que en otros países (40 frente a la media comunitaria de 50 %).

Para concluir, prestemos atención a la demanda de gasto público. La **tablas 3.1 a 3.4** no dejan lugar a dudas: la demanda de gasto público social en España se parece bastante a la de los demás países. En sanidad se ajusta a la media, siendo ampliamente superada por la del Reino Unido e Italia; y en educación y pensiones, ocurre otro tanto. Sólo respecto al paro se sitúa nuestro país en la cabeza de los demandantes, lo cual no es de extrañar, dada la magnitud del problema en nuestro país.

3. Demanda de gasto público social: comparación internacional.

Otra dimensión de las actitudes ante el Estado de Bienestar que ha sido objeto de investigación intensiva es la demanda de gasto público. Como el Eurobarómetro 37.1 no contiene información al respecto no puedo comparar los países contenidos en esa encuesta. He tomado los datos de la encuesta ISSP-1985 'Role of Government' sobre la demanda de distintos bienes públicos, y de la encuesta de la serie del CIS sobre fiscalidad correspondiente a ese mismo año.

El análisis factorial revela una misma estructura latente en la demanda de bienes públicos. En todos los países contraponen los bienes sociales al orden y la defensa.

La única excepción se observa en Estados Unidos, con una estructura tri-factorial. En el primer factor el orden público se equipara con las necesidades de bienes meritorios (educación y sanidad). Un segundo factor aglutina políticas sociales de seguridad y contributivas, como el paro y las pensiones. La defensa conforma el último factor.

En lo tocante a la estructura de estas constelaciones de actitudes, en general en todos los países con estructura bi-factorial se observa una correlación positiva entre los dos factores. Por lo tanto predomina la inconsistencia, de tal forma que se considera que no hace falta recortar de un lado para aumentar por el otro. En Austria e Italia es donde esta correlación -y por lo tanto, la inconsistencia- es más alta. Frente a esto, en Australia, Reino Unido y Estados Unidos, encontramos correlaciones negativas entre el factor de orden público y el de políticas sociales. Hay consistencia y se percibe, por lo tanto, una tensión o trade-off entre los dos tipos de demanda: no se pueden aumentar los dos a la vez.

Respecto a nuestro país, en España tenemos una correlación positiva, pero menos alta que en Italia, con lo cual podemos decir que la inconsistencia es ligeramente menor que en este segundo país.

4. Estructura de la demanda de gasto público: análisis de escalamiento multidimensional

Podemos comparar ahora la estructura de la demanda de gasto pública de los ciudadanos españoles con la de otros con la técnica del escalamiento multidimensional.

Matheson, utilizando datos del International Social Survey Program (Role of Government de 1990) correspondientes a Australia, obtiene dos dimensiones (ver gráfico 1). Sanidad y educación se agrupan en un núcleo del que no se alejan las pensiones, el orden público y el medio ambiente. Frente a este cogollo, defensa, paro y cultura emergen como partidas distantes tanto de ese eje como entre sí.

En la interpretación que hace Matheson de los dos ejes obtenidos del escalamiento multidimensional tendríamos las siguientes dimensiones en la demanda de gasto público:

- el eje vertical sería la dimensión materialismo/postmaterialismo de Inglehart: el primer polo lo representan las demandas de defensa y orden público; el segundo polo, la cultura y el medio ambiente
- sobre el eje horizontal se proyectaría la dimensión gasto universalista (pensiones, sanidad y educación) vs. gasto selectivo (paro y cultura).

Sin embargo, la ambigüedad hace acto de presencia en el sentido de que en las dos dimensiones hay 'outliers' o bienes que no se ajustan a la interpretación de los ejes:

- en la primera dimensión, el seguro de paro no es precisamente un bien típicamente postmaterialista
- en la segunda dimensión es difícil considerar la defensa,

un bien típicamente público en el sentido económico del término, como un bien particularista o selectivo.

¿Cuál es el panorama en España? Utilizando el mismo tipo de datos (mismas escalas y encuesta Role of Government, correspondiente al 95) y la misma técnica de análisis, el escalamiento multidimensional, obtenemos los siguientes resultados.

Como en Australia, hay también un núcleo de políticas, pero más heterogéneo. Si en aquel país ese anillo central estaba formado casi exclusivamente por las tres políticas universalistas sociales, en España el lugar de las pensiones es ocupado por la seguridad ciudadana, otra política universalista, pero no social. Las pensiones forman parte casi de la periferia de la demanda, aunque en menor medida que el seguro de paro, la defensa y la cultura. En la conformación de este segundo anillo sí que España se parece a Australia.

En cuanto a la interpretación de los ejes, la mía no diverge de la de Matheson, con un eje vertical materialismo/postmaterialismo (sanidad, pensiones y paro vs. educación, medio ambiente y cultura), y un eje horizontal universalismo/selectividad (pensiones, educación, seguridad ciudadana vs. paro y cultura).

Pero de nuevo, también para España algunos bienes resultan ambiguos. Como en Australia, la defensa aparece en el polo selectivo. Pero, como peculiaridad española, tenemos que la seguridad ciudadana se desplaza del polo materialista al postmaterialista.

Hay que concluir que la demanda de bienes públicos y meritorios en España presenta ambigüedades en parte comunes y en parte específicas. Respecto a estas últimas en particular la demanda creciente de orden público (Noya, 1995) crea un enorme "ruido" en la interpretación de la demanda.

5. Comparación internacional multivariante

Al igual que hiciera en el apartado de las actitudes ante la desigualdad, voy a concluir la comparación internacional de la estructura de las actitudes en sí mismas con un análisis que incluya todas las dimensiones de la legitimación del Estado de Bienestar. Los datos procederán del Eurobarómetro 37.1 (1992).

El análisis factorial (rotación ortogonal varimax) realizado ha revelado la existencia de cuatro factores en las actitudes ante el Estado de Bienestar (tabla 5.1):

- legitimación del Estado de Bienestar (demanda de más cobertura, con insatisfacción respecto al nivel y calidad actuales)
- privatización y contención del gasto
- asistencialismo
- responsabilidad del individuo a la hora de velar por su salud.

Las correlaciones entre estos factores (rotación no ortogonal) nos permiten hablar de una estructura muy laxa de actitudes. Hay aspectos en los que se da la consistencia: así, encontramos una correlación negativa entre el asistencialismo y

el privatismo. Pero hay otros aspectos en los que la contradicción es sangrante: la correlación positiva entre la legitimación y el privatismo.

Antes de analizar el grado de consistencia de estas estructuras factoriales país a país (la forma de las actitudes), veamos cómo son las diferencias entre países según el contenido de las actitudes. Para ello, he introducido los factores anteriores, con sus correspondientes puntuaciones para cada país (**tabla 5.2**), en un análisis de clusters. Los resultados del análisis pueden verse en el **gráfico 5.1**. Se distinguen dos conglomerados bien diferenciados: los países mediterráneos (Grecia, Italia, España y Portugal), frente a los países restantes.

Para comparar la consistencia entre países, sigo de nuevo la estrategia de Svallfors y Kolosi, realizando análisis factoriales país a país. Los resultados de las **tablas 5.3** nos indican que hay tres tipos de países según la estructura de sus actitudes:

- países muy consistentes, con una estructura cohesionada de actitudes, como Portugal: cristalizan en cuatro factores que explican más del 50 % de varianza
- países con consistencia media, en los que obtenemos cinco factores, que en el mejor de los casos explican hasta casi un 60 % de varianza (Grecia), y en el peor de los casos un 52 % (Bélgica). España entra en este grupo, el más nutrido
- países con unas actitudes respecto al Estado de Bienestar muy fragmentadas, cual es el caso de Luxemburgo, con 6 factores y un 60 % de varianza.

6. Evolución de las actitudes ante el Estado de Bienestar

Como ya hiciera en la parte de las actitudes ante la desigualdad, para situar la evolución de las actitudes ante el Estado de Bienestar en España, voy a compararla con la observable en otros países. Como entonces, la fuente de datos son las encuestas ISSP de Desigualdad Social realizadas en 1987 y 1992 en los nueve países ya reseñados. Los ítems cuya evolución analizaré son:

- redistribución: "el gobierno es responsable de reducir las diferencias de ingresos"
- empleo: "el gobierno debe garantizar un puesto de trabajo a todo el que lo desee"
- ingreso mínimo: "el gobierno debe garantizar un ingreso mínimo a todos"
- progresividad fiscal: "las personas con ingresos altos deben pagar en impuestos una proporción mayor que las personas con ingresos bajos"
- presión fiscal: "los impuestos para las personas con ingresos medios son demasiado altos"

En la tabla 1 presento los porcentajes de cada país en el año 87, en la tabla 2 los correspondientes al año 92, y en la tabla 3 la variación entre ambos años.

Empezando por el indicador más genérico de legitimación del Estado de Bienestar, la evolución permite distinguir tres grupos de países:

- aquellos en los que desciende la legitimación abstracta

desde niveles muy altos, como Austria y Hungría
 - aquellos en los que no hay ni aumento ni disminución, como Australia -con niveles de legitimación medios-bajos- o Italia -con niveles muy altos
 - los más abundantes, en los que aumenta la legitimación, entre los que hay que mencionar Checoslovaquia y los Estados Unidos.

En general, resumiendo, se observa una consolidación de la legitimidad de la redistribución. ¿Sucede lo mismo con otras políticas del Estado de Bienestar?

La evolución en otras dimensiones arroja diferencias significativas según el programa. Mientras que los "ingresos mínimos universales" y la "progresividad fiscal" siguen una pauta semejante a la de la redistribución, de aumento de la legitimación, la de la política de "empleo universal" es más matizada. El número de países en los que aumenta su legitimación es el mismo que el de aquellos en los que disminuye.

A pesar de lo anterior, la impresión es que hay un aumento de la legitimación y que este incremento se produce de forma "consistente" en todos los países: al aumentar el porcentaje en una dimensión aumenta en las otras. Por otra parte, como ya hemos visto, al tratarse de normas o principios, y por lo tanto de consistencia lógica y normativa, es lógico que haya sido así. Veamos si esta pauta se mantiene al considerar actitudes que tiene que ver con los medios -consistencia técnica. En concreto veamos cómo ha evolucionado la percepción de la presión fiscal.

En general predomina la idea de que la presión fiscal sobre las clases medias -con la que tiende a identificarse la mayoría de los entrevistados- ha aumentado. Sólo en Australia se percibe una presión fiscal significativamente menor en el 92 que en el 87. Como esta insatisfacción va acompañada -como hemos visto- del aumento de la legitimación de la progresividad fiscal, podemos hablar de una ambivalencia creciente en las actitudes ante el Estado de Bienestar. En Estados Unidos y Checoslovaquia, pero sobre todo en Hungría e Italia ha aumentado la inconsistencia: aumenta el estatismo y la legitimación de la progresividad, pero también lo hace muy acusadamente la incomodidad con el sistema fiscal.

Resumiendo hay que hablar del aumento de la legitimación, con preservación de la consistencia normativa pero incremento de la inconsistencia técnica.

7. Legitimación del Estado de Bienestar en España: comparación internacional de variables explicativas

Para entender la legitimación del Estado de Bienestar en España creo que puede ser de gran utilidad comparar nuestro país con otros.

Los datos de todas las encuestas comparativas en general revelan que España es uno de los países en los que la legitimación es alta.

Voy a emplear el análisis de regresión para ver qué variables explican en cada país la legitimación. Empleando esta estrategia obtenemos dos ventajas:

- podemos ver si efectivamente bajo un porcentaje parecido de legitimación se ocultan las mismas bases sociales

- el valor de la constante nos indica el grado de legitimación después de controlar en todos los países las mismas variables, con lo cual tenemos un indicador más fiable que el porcentaje de acuerdo con el ítem.

Hasta ahora los primeros test empíricos de las hipótesis de los regímenes de EdB vía análisis de actitudes se han concentrado en la verificación de si los cleaveges específicos de cada régimen efectivamente diferenciaban actitudes ante el EdB. Los resultados han sido más bien frustrantes (Svallfors). Sin tantas pretensiones, aquí me voy a limitar a comparar distintos países con el fin de contextualizar los datos sobre España.

Voy a analizar comparativamente tres dimensiones de la legitimación. Por su grado de concreción, de menor a mayor, podemos ordenarlas así:

- la ciudadanía social, o el grado en que se atribuye al Estado la responsabilidad del bienestar de los ciudadanos en distintas áreas
- el binomio particularismo-universalismo, o Estado de Bienestar residual-Estado de Bienestar institucional
- la demanda de gasto público en distintos capítulos

a) Ciudadanía social

En la encuesta ISSP del año 92 sobre desigualdad social se formulaban varias preguntas sobre la responsabilidad del Estado en la reducción de las desigualdades, la garantía de un puesto de trabajo o de un ingreso mínimo para todos.

Lo primero que hay que comparar es la consistencia del sentimiento de ciudadanía social, esto es, si estos ítems son un buen indicador de esa actitud. Utilizo dos medidas de consistencia distintas: el alfa de Cronbach y el porcentaje de varianza explicada por un factor extraído por rotación varimax. Los resultados están contenidos en la **tabla 1.1**.

Comparada con otros países, la consistencia en España es alta: el alfa de Cronbach roza el .80, el porcentaje de varianza explicada por el factor, el 65. Piénsese que los valores alcanzados en Italia, un país similar en muchos aspectos, son respectivamente .68 y 50, respectivamente. Los valores de las dos medidas en el Reino Unido, Suecia, Polonia o Canadá son similares a los de España. Por contra los valores más bajos corresponden a países post-comunistas, y a Austria.

Hay que recordar con A. Heath que no es en esta esfera normativa en la que nos estamos moviendo ahora donde se puede esperar encontrar más ambivalencia. De ahí que en general la inconsistencia que encontramos en la legitimación sea alta.

¿Qué variables son relevantes para entender la legitimación del Estado de Bienestar? ¿Qué efectos tienen sobre el sentimiento de ciudadanía social?

El valor de la R cuadrada en la **tabla 1.2** nos indica que en España apenas hay disenso. Hay una alta legitimación (el valor del índice es 13 sobre 16) de la que apenas nadie se desmarca. Los resultados de la regresión indican que sólo entre los empleados en el sector público aumenta aún más la legitimación. Por contra ésta es ligeramente menor entre los titulados universitarios.

Si comparamos España con otros países (tabla 1.3), sólo encontraremos niveles similares de adhesión a los principios de la ciudadanía social en un país postcomunista: Rusia. El índice de legitimación es de casi 18 sobre 20. La R cuadrado indica sin embargo mayor disenso. Aquí también los universitarios son los menos entusiastas. Pero la defección se extiende también a los trabajadores por cuenta propia. En Rusia el sector no parece ser una variable relevante. Sí lo es en cambio la dependencia del Estado: los pensionistas asignan en mayor medida más responsabilidad al Estado en el bienestar.

Frente a España o Rusia, con alta legitimación y alto consenso, los países escandinavos y Gran Bretaña destacan por su alta legitimación pero su bajo consenso. El grado de disenso es casi 15 veces mayor que el de España. La legitimación sin embargo es alta (en los tres casos entre 17 y 19 sobre 20). Las mujeres y los empleados del sector público son los más firmes defensores del Estado de Bienestar. En Noruega todas las personas que dependen del Estado de Bienestar, como beneficiarios o como empleados, lo son. Los detractores en ambos países están entre los titulados superiores y los trabajadores por cuenta propia.

Austria, Australia o Nueva Zelanda son paradigmáticas de una legitimación menor con un consenso significativo. Sólo los universitarios son aún menos pro-estadistas que la media, mientras que los pensionistas son más decididamente estadistas. En Australia hay muchas variables con efectos, pero su significación es baja. Como ocurriera en los países escandinavos son los empleados públicos y las mujeres quienes enarbolan con mayor fuerza el pabellón de la legitimación.

Frente a todos los países anteriores, un país postcomunista, la ex-República Checoslovaca es la nación con menor legitimación y mayor disenso. La transición al capitalismo se ha saldado con un moderado anti-estatismo. Este es mayor entre los titulados superiores y las personas más religiosas. De nuevo, las mujeres y los empleados en el sector público son los grupos más pro-estadistas.

En las tablas 1.4 y 1.5 se resume la información obtenida de la comparación. Podemos clasificar así a los países según su grado de legitimación, la consistencia de esa legitimación, y el nivel de consenso en torno a esa legitimación. Como indican las tablas, España, comparada con otros países destaca por su alta legitimación, así como por la consistencia y el consenso en esta legitimación.

b) Universalismo o particularismo

Otra dimensión de la legitimación la constituye la concreción de la ciudadanía social como universalismo o como particularismo.

Para analizar las actitudes al respecto los datos provienen del Eurobarómetro 37.1, con lo cual sólo puedo comparar países de la Unión Europea. Como ha establecido Korpi y Ferrera el modelo más extendido en la Unión Europea es el corporatista, y cabe esperar cierta homogeneidad. Como se sabe el Estado de Bienestar corporatista supone un grado de desmercantilización intermedio entre el universalismo socialdemócrata y el residualismo liberal (Esping-Anderson).

Una ventaja del Eurobarómetro comparado con las encuestas del ISSP es que contiene items de materialismo y

postmaterialismo, que he incorporado a la ecuación de regresión.

En el Eurobarómetro 37.1 se pregunta si "es responsabilidad de la sociedad resolver el problema de la pobreza". Tomamos el ítem como índice de igualitarismo-asistencialismo.

La legitimación de Estado de Bienestar es una variable construida como escala aditiva de dos ítems universalistas, con un velado componente no contributivo:

- "la seguridad social es un gran logro de las sociedades modernas. El Estado debe velar por que nadie quede desprotegido en caso de enfermedad, paro, etc."
- "algunas personas no pueden ganar lo suficiente para vivir por causa de la vejez, enfermedades, etc, y debe garantizarse el derecho a que reciban ayuda del Estado en ese caso"

El alpha de Cronbach es aceptable (.71). La escala aditiva de estos dos ítems es el índice de universalismo que voy a utilizar.

Como da a entender la tabla 2.1 el asistencialismo tiene un predicamento moderado en la UE. La media aproximada es de 2.5 en un índice cuyo valor máximo es de 4, con una desviación típica de casi 1.5. El universalismo, por el contrario, goza de una legitimidad mayor. La media, en una escala de 0 a 6, es de 5.10. La desviación típica, de 0.8 indica un consenso considerable. Por lo tanto, hay más disenso respecto al particularismo que respecto al universalismo.

Grecia, Italia, España e Irlanda, por ese orden, son los países en los que el particularismo redistributivo es mayor. Aquellos en los que es menor son Holanda, Luxemburgo, Alemania y Dinamarca. En estos es también donde hay más disenso entre la población (desviaciones típicas superiores a la media comunitaria).

España es el país en el que la legitimación del Estado de Bienestar es mayor, y en el que, además, el disenso es menor. Le siguen el Reino Unido, Grecia, Irlanda y la ex-RDA. Según los datos del Eurobarómetro 37.1 los mayores problemas de legitimación se darían en Bélgica y la RFA.

En lo que sigue voy a analizar mediante regresiones múltiples las bases sociales de la (des)legitimación de los dos índices en cada país. Respecto a la variable materialismo/postmaterialismo, que he incluido como variable en la ecuación de regresión, la categoría de referencia son los valores mixtos. Empiezo el análisis por la legitimación del Estado de Bienestar.

En Dinamarca, Francia, España y Portugal es donde el R cuadrado del modelo es más alto. El peor ajuste se da para los datos del Reino Unido, la ex-RDA y Luxemburgo.

En lo tocante a las variables explicativas del universalismo, tenemos que en España sólo los trabajadores por cuenta propia y las personas de valores materialistas se descuelgan del consenso reinante (tabla 2.2). Estos grupos son menos entusiastas respecto al Estado de Bienestar en este aspecto.

En la tabla 2.3 tenemos los resultados del modelo para el resto de los países. Resumo ahora país a país los resultados.

En Francia los empleados del sector público y las mujeres son los que más legitiman el sistema público de la Seguridad Social. El coeficiente positivo del postmaterialismo es muy significativo. Por contra el rechazo se da entre posiciones sociales altas.

En Bélgica hay un mayor universalismo por parte de los dependientes, postmaterialistas y estudios altos, y menor por parte de los trabajadores por cuenta propia.

En la Ex-RDA los pensionistas y parados defienden el universalismo aún más que el resto de sus compatriotas.

En la RFA también encontramos esa coalición universalista de dependientes, a la que se suman los postmaterialistas.

En Italia la legitimación es mayor entre las mujeres, los titulados y los mayores; desciende significativamente entre los trabajadores por cuenta propia.

Luxemburgo presenta una peculiaridad: la legitimación es mayor en las posiciones sociales altas (¿efecto caridad?).

En Dinamarca hay una coalición estatista universalista formada por mujeres, personas dependientes del Estado de Bienestar y postmaterialistas; los enemigos de esta coalición se nutren de las posiciones sociales altas.

En Irlanda del consenso universalista se distancian los titulados superiores, las rentas más altas y los trabajadores por cuenta propia.

En el Reino Unido las mujeres y los titulados superiores son los abanderados del universalismo, enfrentados con las anti-estatistas clases altas.

En Grecia la desafección del universalismo se da en posiciones sociales altas, tanto en términos de renta como de cualificación, y también entre los materialistas.

En Portugal el universalismo es mayor aún entre los mayores y las mujeres.

Finalmente, en Holanda las mujeres y las personas con valores postmaterialistas se adhieren más al universalismo que la media, mientras que, por contra las posiciones sociales altas abominan de él.

Paso ahora a las actitudes ante la política asistencial. En la **tabla 2.4** tenemos los resultados para España. Las mujeres y los mayores son los grupos en los que la legitimación de esta opción es mayor. Por contra, en los postmaterialistas es menor.

Si prestamos atención a los restantes países europeos (**tabla 2.5**), contrariamente a lo que sucedía con las políticas universalistas, ahora es Luxemburgo el país donde la R cuadrada es mayor. Holanda, Bélgica y la ex-RDA son las que muestran menores niveles de disenso en torno a las variables del modelo. Por países encontramos los siguientes patrones.

En Francia la deslegitimación tiene su base en el postmaterialismo y los estudios altos.

En Bélgica los materialistas son menos particularistas, mientras que en la Ex-RDA lo son más que el resto de los ciudadanos.

En Alemania la defensa del Estado de Bienestar de pobres es más alta entre los mayores, y menor entre los postmaterialistas.

En Italia las bases del Estado de Bienestar asistencial están entre los empleados públicos, los parados y los pensionistas, a los que hay que oponer los titulados superiores.

Luxemburgo, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido la defensa del particularismo es muy alta entre los mayores.

Otro tanto viene a ocurrir en Grecia, donde además las mujeres, materialistas, cuenta propia se suman a esa defensa.

En Portugal la adhesión a la concepción más asistencial del Estado de Bienestar "es cosa" de materialistas, mientras que en

Holanda son precisamente éstos los más escépticos al respecto.

c) La demanda de gasto social

Pasamos al aspecto más concreto de la legitimación para el que poseemos datos comparativos: la demanda de gasto público en bienes sociales y meritorios.

Los datos proceden de la encuesta ISSP sobre el papel del Estado, del año 87. Para España están tomados de la encuesta española realizada por el CIS en 1996 en ese mismo marco. En ambos cuestionarios se preguntaba si se deseaba mayor, igual o menor gasto público en distintas partidas, contándose entre ellas, sanidad, educación, pensiones y paro.

Podemos ver la consistencia de la demanda de estado de Bienestar en distintos países. Así se ha hecho en la **tabla 3.1**. Como hiciera ya en el apartado inicial uso dos medidas de consistencia: el alpha de Cronbach y la varianza del factor. Es claro que en España e Italia hay una demanda global de gasto en Estado de Bienestar, mientras que en el Reino Unido o Australia no hay unas preferencias inconsútiles.

Pasando a las variables explicativas de la demanda de gasto social, en la **tabla 3.2** tenemos la regresión hecha para España sobre la escala aditiva de las cuatro demandas de gasto social cuya fiabilidad venimos de medir. La constante es 17 sobre 20. No cabe duda de que hay una alta demanda de gasto social. La R cuadrada tiene un valor muy bajo, indicando un alto consenso, y de hecho la única variable significativa es el nivel de renta: a mayores ingresos, menor demanda de gasto social.

Tomando la **tabla 3.3** podemos comparar el patrón español con el de otros países. Italia presenta niveles de demanda y de consenso análogos a los españoles, aunque en este país es el nivel de estudios y no el de renta la variable que más discrimina.

En Estados Unidos encontramos una demanda bastante alta de gasto público, pero sin consenso entre los encuestados. Los empleados públicos demandan más gasto. Los autónomos, las personas con mayores rentas y con títulos universitarios forman una amplia coalición anti-estatista.

Podemos tomar a Australia como ejemplo de país con menor demanda, pero muy consensuada. De hecho el disenso parece localizarse sólo en las posiciones de status socio-económico más elevado.

Finalmente, Austria parece en las antípodas de España e Italia: ni hay una demanda ni un consenso tan altos como en los dos países mediterráneos. De hecho, el coeficiente negativo del nivel de renta es muy significativo y muy alto, dando a entender un anti-estatismo recalcitrante de clase alta.

La **tabla 3.4** sintetiza las diferencias en las tres dimensiones: demanda, consistencia y consenso. Como ya sucediera en el primer apartado España destaca por la consistencia y el consenso en su demanda de gasto social.

Hemos visto que en países como Austria, Australia y Reino Unido la consistencia de la escala aditiva de demanda de gasto social era baja. Por eso, para acabar, al menos en estos países es conveniente realizar el análisis de regresión política a política, pues es de suponer que sus variables determinantes y

su grado de determinación varían. En las **tablas 3.5 a 3.8** se exponen los resultados de los análisis de regresión realizados país a país, y política a política.

En España, como en los restantes países, la demanda y el consenso son menores respecto a las pensiones y, sobre todo, el seguro de paro que respecto a la sanidad y la educación.

Si comparamos en primer lugar política a política, vemos que para cada una de ellas hay una variable que destaca sobre las demás por su efecto específico:

- la posición social y la educación, en lo tocante a la demanda de gasto sanitario
- la edad, respecto al gasto educativo
- la dependencia del Estado de Bienestar en el caso del seguro de paro
- todas las anteriores, respecto a las pensiones

AMBIVALENCIA ANTE EL ESTADO DE BIENESTAR

1. Ambivalencia ante el Estado de Bienestar: una primera aproximación

Al igual que hice en la parte dedicada a la ambivalencia ante la igualdad, a la introducción general sobre las actitudes ante el Estado de Bienestar añado ahora un apartado sobre las ambivalencias e inconsistencias que arrojan los datos que manejaré en esta parte del trabajo.

Una primera ambivalencia se produce si el igualitarismo no se traduce en legitimación del Estado de Bienestar, y viceversa. En España tenemos casi un 35 % de personas individualistas que sin embargo defienden el Estado de Bienestar (cuadrantes inferiores izquierda en la **tabla 1**). Además hay un 15 % de igualitaristas anti-estatistas (cuadrantes superiores derecha).

La hipótesis de Heath sostiene que apenas habrá ambivalencia normativa entre valores próximos entre sí. La **tabla 2** indica que casi el 100 % de las personas suscriben los principios de ciudadanía social y de garantía de derechos. No hay inconsistencia al suscribir ambas afirmaciones. Esto confirma la hipótesis de Heath.

Pasando a lo que Heath denomina inconsistencia lógica tenemos que casi un 45 % de los entrevistados está dispuesto a pagar por más prestaciones, mientras que considera al mismo tiempo que el sistema público es muy costoso y que habría que recortarlo (**tabla 3**). La mitad de los encuestados es pues inconsistente en este aspecto.

En lo que se refiere a la inconsistencia técnica, o inconsistencia entre medios y fines, un 20 % de los encuestados en el Eurobarómetro 37.1 (1992) defiende la legitimidad del Estado de Bienestar, pero no está dispuesto a que aumenten los impuestos o las cotizaciones para que haya más servicios o prestaciones (**tabla 4**).

Sin embargo en España, Grecia y Portugal los ciudadanos parecen dispuestos a pagar por nuevas prestaciones (70 % como media) y por lo tanto serían menos inconsistentes que los ciudadanos de otros países europeos (**tabla 5**).

La inconsistencia contextual afecta al 40 % de la población. Este es el porcentaje de personas que está dispuesto a la reducción de prestaciones de la Seguridad Social, pero no de la complementación o de la privatización, que serían la consecuencia inmediata del recorte (**tabla 6**).

Finalmente cabe preguntarse si hay ambivalencia respecto al modelo de cobertura del Estado de Bienestar, esto es, en la opción entre el universalismo y el particularismo (Korpi vs. Le Grand). La **tabla 7** indica que a casi el 80 % de los entrevistados ambas demandas se le antojan compatibles.

2. Dimensiones an las actitudes y ambivalencia

En primer lugar vamos a explorar el campo de las actitudes ante el Estado de Bienestar en sí mismas. A partir de dos fuentes distintas de datos haremos un análisis dimensional que nos

permitirá ver las dimensiones y las relaciones que guardan entre sí.

Los datos que vamos a examinar provienen de dos fuentes distintas:

- la encuesta CIS-2111 (1994), "Opinión pública y política fiscal"

- la encuesta CIS-2206 (1996), "Los ciudadanos y el Estado"

He realizado en ambos casos un análisis factorial recurriendo a la rotación no ortogonal (oblimin) para poder examinar en un segundo paso las correlaciones entre los factores.

De la primera encuesta obtenemos una imagen bastante consistente de las actitudes. Emergen tres factores:

- la insatisfacción, en la que pesan todas las respuestas a la satisfacción con distintos servicios públicos, con signo negativo en todos los casos;

- la demanda de más gasto público social, que es mayor respecto a las pensiones que al seguro de paro, por poner los ejemplos extremos

- un factor compuesto por elementos normativos (la atribución del bienestar al Estado) y la evaluación negativa en términos coste/beneficio de las prestaciones que se reciben del Estado a cambio de los impuestos.

¿Cómo es la relación entre estos factores? ¿Hay una estructura coherente en las actitudes? La encuesta CIS-2111 arroja unos resultados que permiten afirmar la consistencia en las actitudes. Las correlaciones tienen signos positivos y valores satisfactorios. Hay una correlación entre la insatisfacción con los servicios, la legitimación, la insatisfacción con la relación coste/beneficio y, finalmente la demanda de mayor gasto público.

Este escenario varía sin embargo significativamente al introducir en las consideraciones de los entrevistados la conciencia del coste. En la encuesta CIS-2206 la inclusión de nuevos ítems hace que podamos ver la relación entre cuatro dimensiones:

- la demanda de gasto público social

- la ciudadanía social, atribución de responsabilidad en distintas áreas sociales al Estado

- la legitimación de la redistribución de la renta, factor saturado tanto por la responsabilidad del Estado en la misma como por el sentimiento de justicia fiscal

- la demanda de recortes en el Estado de Bienestar, tanto en el input -impuestos- como en el output -gasto público.

¿Cómo es la relación entre los cuatro factores? Jánica, diría yo. Por un lado hay consistencia. La defensa de la ciudadanía social, está asociada a la demanda de más gasto público, y ésta, a su vez, a la legitimación de la redistribución. Además las preferencias son transitivas, porque la primera de las variables mencionadas (ciudadanía social) presenta una correlación con la última (redistribución). Hasta aquí la consistencia. La ambivalencia surge al considerar los recortes.

Era de esperar que el factor "recortes" estuviese correlacionada negativamente con las anteriores. Ello sólo ocurre claramente con la defensa de la progresividad fiscal. Sin embargo la composición del factor "recorte" mismo convierte este signo de consistencia en uno de ambivalencia:

- de consistencia, porque desear menos gasto va asociado al rechazo de la progresividad fiscal
- de inconsistencia, porque quienes desean más progresividad son también quienes más presión fiscal perciben y quienes demandan una bajada de impuestos.

La inconsistencia es aún mayor en la relación del factor "recorte" con la ciudadanía social. Quienes más partidarios son del Estado de Bienestar son también quienes están más descontentos con la presión fiscal y quienes demandan recortes de gasto público por el bien de la economía. Si no sólo consideramos el signo de la correlación, sino su intensidad, bastante baja, más que de inconsistencia habría que hablar de compartimentación. Subjetivamente no se establece una conexión entre la defensa del Estado de Bienestar y la defensa de la eficiencia económica o el rechazo de los impuestos. Son dos esferas independientes en las actitudes.

Finalmente la correlación entre los "recortes" y la "demanda de más gasto" es negativa, pero no significativa. Hay tal grado de compartimentalización de actitudes que no se percibe la relación antagónica entre la demanda de más gasto en programas concretos y la demanda abstracta de recorte de gasto o de impuestos.

Las dos encuestas ofrecen panoramas distintos. La primera de consistencia, la segunda de inconsistencia. Nótese que en los ítems de gasto de la encuesta CIS-2111 ya se recordaba al entrevistado que demandar mucho más gasto podía redundar en un aumento de los impuestos. A pesar de eso la encuesta ofrecía niveles significativamente altos de demanda de gasto. En la encuesta CIS-2206 la cuestión del coste, al presentarse independiente del gasto, no influye tampoco en la demanda de gasto. La ambivalencia queda más clara en la segunda encuesta que en la primera.

3. Demanda de gasto público social y ambivalencia ganancias-pérdidas

Una fuente de inconsistencia en la demanda de gasto público social lo constiuyen los efectos del framing en términos de ganancias y pérdidas, que elabora la hipótesis de la prospect theory. En el apartado teórico ya dimos referencia detallada de la hipótesis en general y de las aplicaciones habidas hasta la fecha en el ámbito de la legitimación de las políticas sociales (Pierson).

En este apartado vamos a ver la validez de esta hipótesis con datos de una encuesta del CIS sobre demanda de gasto público.

En la tabla 1 tenemos en primer lugar los porcentajes de personas a favor de los recortes de gasto público para cada una de las partidas y en los dos "framings" en los que se situó la pregunta en la encuesta:

- de ganancias (se pide al encuestado que manifieste su preferencia de gasto en la partida correspondiente, ofreciéndosele la posibilidad de demandar menos, lo mismo o más que el nivel actual de gasto)
- de pérdidas (el entrevistado debe pronunciarse a favor o en contra de recortes de gasto en las mismas partidas en caso de que el Estado tuviera que reducir prestaciones y servicios).

Hay que decir, antes de nada, que como el número de alternativas de respuesta varía en las dos preguntas (ver nota de la tabla), lo que interesa más que nada es comparar las diferencias entre políticas, más que entre preguntas, propiamente.

A la vista de la tabla lo primero que observa es que las personas en general propenden a favorecer más recortes en un contexto de pérdidas que de ganancias. Esto puede ser un efecto espúreo debido a la diferencia ya apuntada. Pero el efecto varía claramente según lo que esté en juego.

Las políticas sociales se desmarcan del resto de las partidas del gasto público, en el sentido de que su demanda apenas se ve afectada por el marco de sentido. Es decir: no se demandan más recortes de enseñanza o pensiones sólo porque se presenten en otra forma. La única excepción es la vivienda, para la cual en un contexto de pérdidas la demanda de recortes es superior en un 5 % a la que se revela en un contexto de ganancias. Pero esta diferencia del 5 % es significativamente menor que la que se pone de manifiesto respecto a otros bienes públicos: de casi un 15 % en defensa o en transportes y comunicaciones, y del 10 % más o menos, en obras públicas, justicia y orden público.

Las políticas sociales, por lo tanto, están más blindadas que otras políticas frente a los efectos del framing ganancias vs. pérdidas. Se puede decir que la prospect theory se sostiene menos respecto a este tipo de bienes que respecto a otros.

Concentrándonos ahora sólo en las políticas del Estado de Bienestar veamos si el efecto del framing está sujeto a variaciones en función de la posición social del entrevistado. En la tabla 2 seguimos manejando el mismo tipo de porcentajes de la tabla 1. Las variables cuyo efecto considero son la clase social, el nivel de estudios, el sector de empleo, la rama de actividad, la situación laboral, la relación con la actividad y la ideología política.

Como el efecto framing era mayor en el caso del gasto público en vivienda, empiezo comentando las diferencias que encontramos entre los distintos grupos en la demanda de esta partida. El cambio de marco de sentido conlleva una menor aversión al riesgo (demanda de mayores recortes en un framing de pérdidas) en las posiciones sociales altas: clase de servicio y estudios superiores. También se da más en los ocupados que en los no ocupados, y en los trabajadores por cuenta propia que en los asalariados.

La pauta que encontramos respecto al gasto en pensiones es distinta. Ahora son la clase de servicio, los titulados superiores y los ocupados los más aversos al riesgo, es decir, los que demandan menos recortes en un contexto de pérdidas.

La explicación de estos resultados parece evidente: estas posiciones privilegiadas se benefician de la política universalista de pensiones, pero no de la selectiva de vivienda, de forma que ante la perspectiva de pérdidas son más reacios a los recortes en la primera que en la segunda.

En una última tabla vamos a comparar el efecto de las variables mencionadas sobre la demanda de gasto público en los dos contextos de sentido y para los dos tipos de políticas, universalista (la educación) y selectiva (la vivienda). Para ello he realizado sendos análisis de regresión logística. Los

resultados se recogen en la tabla 3.

El nivel de estudios y la relación con la actividad son las variables que demuestran tener efectos más significativos después de controlar el efecto de todas en conjunto. En ambos casos encontramos posiciones sociales consistentes e inconsistentes.

Los titulados superiores, independientemente de sus otras características, son consistentes en su demanda de recortes en vivienda: la revelan de igual manera sea cual sea el contexto en el que se les presente. Los pensionistas son igualmente consistentes en su propensión al riesgo, en su caso respecto al gasto en educación.

Las restantes posiciones son inconsistentes en el sentido de que su demanda fluctúa con la presentación en el contexto correspondiente. Así, entre las categorías que demandan recortes en vivienda en un contexto de ganancias pero no en uno de pérdidas -es decir, categorías más aversas al riesgo- están los estudios medios y los pensionistas. Respecto a la educación los parados son más propensos al riesgo, en el sentido en que demandan más recorte que otras posiciones en un contexto de pérdidas.

4. Evolución de la ambivalencia en España

Como ya hiciera en la parte dedicada a las actitudes ante la igualdad, voy a perfilar las líneas por las que ha discurrido la ambivalencia ante el Estado de Bienestar entre principios de los años 80 y la actualidad. Por diversos motivos que no viene al caso reseñar, hay más datos disponibles en este campo que en el anterior. Ello nos permite prestar atención a más dimensiones de la legitimación del Estado de Bienestar.

En el primer apartado recreo la evolución general de las actitudes ante el Estado de Bienestar en España. Enlazando con las actitudes ante la igualdad, en el segundo apartado considero la evolución del igualitarismo como fundamentación de la legitimidad del Estado de Bienestar. En el tercer apartado analizo los cambios en la tensión interna a dos binomios: universalismo/ asistencialismo, y contribución/ redistribución. Finalmente, el cuarto y último apartado se contempla la evolución de la paradoja más por menos, es decir, la demanda de más gasto sin disposición a pagar más impuestos o cotizaciones por él.

4.1. Evolución de las actitudes ante el Estado de Bienestar

Para enmarcar el resto de los análisis que voy a realizar en este capítulo empezaré por esbozar los cambios fundamentales que se observan en la legitimación del Estado de Bienestar en España entre 1980 y 1994. No entraré en detalles porque en el capítulo dedicado a la incertidumbre y la legitimación del Estado de Bienestar se dará cumplida cuenta de esa evolución. Aquí me limito a comparar la situación de 1980 con la de 1994.

En la **tabla 1** tenemos los valores de los índices de legitimación del Estado de Bienestar para esos dos años. El índice es una escala aditiva de la demanda de gasto público en enseñanza, vivienda y pensiones. Tanto la fiabilidad como el valor de la escala es mayor en 1980 que en 1994, lo que indica,

primero, que había mayor consistencia (o menor ambivalencia) en la demanda de gasto público en 1980 que en 1994, y, segundo, que esa demanda, aunque sigue siendo alta en el 94 disminuye casi un punto respecto al 80, pasando de 5.3 a 4.5, en una escala de 6 puntos. Conclusión: aumento de la ambivalencia 'cum' descenso de legitimación.

Podemos ver si ese síndrome ha afectado a todas las posiciones por igual o si ha sido más intenso en unas que en otras. En la **tabla 2** tenemos los resultados de sendas regresiones múltiples sobre los índices de legitimación para los dos años. La deslegitimación es estable entre la clase capitalista, pues en los dos años los coeficientes son negativos. La vieja clase media en el 94 es menos anti-estadista de lo que lo era en el 80. Por contra, las nuevas clases medias se han hecho más estatistas. Por último señalar que también entre las personas de derecha el anti-estatismo es menos significativo que en el 80.

Otra dimensión interesante a analizar es cómo perciben los ciudadanos la relación de intercambio impuestos-prestaciones. Sabemos por Alvira/ García Delgado que esa percepción, aunque con atibajos, ha mejorado ligeramente desde principios de los años 80. Aquí vamos a ver cómo se ha distribuido ese descenso, y qué relación ha tenido con la demanda de gasto público.

La **tabla 3** contiene los resultados de un análisis de regresión practicado en los dos años sobre un mismo ítem de insatisfacción sobre la relación impuestos-prestaciones. En primer lugar hay que señalar que ésta insatisfacción es la que está en la base de una mayor demanda de gasto público, y ello en mayor medida en 1994 que en 1980. En ambos años, además, los pensionistas son los más satisfechos con el nivel de las prestaciones que reciben. Las nuevas clases medias y las personas con títulos superiores estaban más satisfechos que la media de los ciudadanos en el año 80, pero han dejado de estarlo en el 94, quizás por un fenómeno de descontento posicional (Hirsch). Hay que añadir, finalmente, que con el paso del tiempo la insatisfacción se ha hecho más intensa entre las personas de derecha.

Con estos cambios en mente, pasemos a ver cómo ha evolucionado la ambivalencia ante el Estado de Bienestar.

4.2. Igualitarismo y legitimación del Estado de Bienestar

La legitimación del Estado de Bienestar y el igualitarismo no van necesariamente unidas. Al revisar los enfoques sobre la ambivalencia en el Estado de Bienestar, como los de Feldman/Zaller ya vimos por qué esto podía ser así. Veamos ahora cómo ha sido esta relación en España desde principios de los años 80.

La **tabla 4** permite ver la evolución del estatismo en su expresión más general -confianza en que el Estado puede resolver los problemas de la sociedad- entre los años 1982 y 1994. El simple análisis de porcentajes revela que el estatismo es un rasgo estable en nuestra cultura política, o, incluso, que ha aumentado: de hecho aumenta casi en un 10 % la idea de que "el

Estado puede resolver todos o la mayoría de los problemas".

Pasando ya a la relación igualitarismo-estatismo, la **tabla 5** muestra las tablas de contingencia del cruce de las preferencias de justicia distributiva por el estatismo. Los datos de que disponemos sólo nos permiten distinguir la equidad de la igualdad. El estatismo es confianza en que el Estado puede resolver los problemas de la sociedad. El valor de la chi-cuadrado y del coeficiente de contingencia nos indica que en el 82 sí había asociación entre las dos variables, pero que esa asociación se desvanece en el año 94. En el 82 las personas más igualitaristas -aquellas que hacían prevalecer la igualdad sobre la equidad- eran las más estatistas, e, inversamente, las menos igualitaristas eran menos estatistas. Hay que estar de acuerdo con Linz cuando afirmaba que

"encontramos una considerable congruencia entre la mayor confianza en el Estado y el igualitarismo, y la desconfianza y la fe en la iniciativa personal dentro de la igualdad de oportunidades" (Linz, 1986:X-18).

Esta congruencia, sin embargo, se muda en incongruencia en el 94. Los igualitaristas siguen siendo tan estatistas como en el año 82. Son las personas con valores más meritocráticos los que se han hecho más incongruentes, pues ahora son más estatistas de lo que lo era ese tipo de personas en el 82.

Los análisis de regresión de la **tabla 6** nos permiten corroborar lo anterior. Podemos ver si el aumento de la incongruencia igualitarismo-estatismo también ha estado mediado por el efecto de otras variables. En primer lugar hay que señalar que efectivamente el igualitarismo estaba en la base del estatismo en el 82, pero que su efecto se diluye en el año 94, incluso después de tener en cuenta el efecto de otras variables. El efecto del igualitarismo era muy alto y muy significativo en el 82, y se anula por completo en el 94. Por otro lado hay que señalar que este fenómeno parece inscribirse en uno más general. Entre el 82 y el 94 se produce un descenso del efecto de las variables ideológicas, y un aumento del efecto de las variables estructurales. La autoidentificación política pierde significatividad y poder explicativo; por contra, el nivel de renta y de estudios los ganan.

4.3. Universalista/ asistencial, y contributivo/ redistributivo.

Ya vimos en la parte teórica del trabajo que estas dos dicotomías son dos importantes fuentes de tensión en el diseño de los Estados de Bienestar. En esta apartado voy a analizar esta tensión en las actitudes de los españoles. La operacionalización se hace con datos de demanda de gasto público. Utilizo dos índices de ambivalencia. El primer índice, o índice simple, resulta de dividir la demanda de un programa por la demanda de otro. El segundo índice, o índice complejo, resulta de aplicar la escala de ambivalencia de Griffin, tal y como la he presentado en el apartado teórico.

A partir de la **tabla 7**, que contiene los valores de distintos índices de ambivalencia en las dos dimensiones, podemos decir

varias cosas. La tensión en ambas dimensiones es mayor en el año 80 que en el año 94: el valor de los índices de ambivalencia desciende entre los dos años. La tensión universal/asistencial es sin embargo más estable que la tensión contributivo/redistributivo. En el año 94 las personas siguen demandando gasto público en programas universalistas y asistencialistas con igualdad de intensidad para ambos. Sin embargo, en ese mismo año, en la otra dimensión las preferencias ya se habían decantado por los programas contributivos a costa de los redistributivos, algo que no sucedía en 1980.

En resumen, podemos decir que hay la misma ambivalencia que había en el 80 en la dimensión universalismo-asistencialismo, pero que la ambivalencia es menor en la dimensión contributivo/redistributivo.

El paso siguiente en el análisis es lógicamente ver los cambios en la estructura social de la ambivalencia: qué variables explican la tensión en las dos dimensiones en el 80, y cuáles en el 94. Responderé a esta cuestión con unos análisis de regresión múltiple para los dos años. Las variables dependientes son siempre los índices de ambivalencia.

En la **tabla 8** presento los resultados de las regresiones de los índices de ambivalencia universalista/asistencialista en los dos años. En la columna (a) la variable dependiente es el índice simple de ambivalencia, y en la columna (b) el índice de Griffin. Los resultados apenas varían al utilizar una u otra escala. El valor más alto de la R cuadrado en el 80 nos indica que la ambivalencia era más heterogénea en ese año: había grupos muy ambivalentes y grupos poco ambivalentes. En el 94 hay más consenso. Buena parte del aumento del consenso se debe a que la autoidentificación política pierde peso: las personas de derecha son más ambivalentes en el 94 que en el 80. Esto mismo le ocurre a los miembros de la clase capitalista y a los pensionistas. Por contra, la ambivalencia ha disminuido entre los titulados superiores y los estudiantes.

Los resultados del análisis de la ambivalencia contributivo/redistributivo son parecidos. Aunque hay un descenso de este tipo de ambivalencia, en la **tabla 9** se observa que respecto al año 80 aumenta entre las personas de derecha. Este mismo cambio afecta también a la clase capitalista, los pensionistas, y, sobre todo, las viejas clases medias: éstas de tener un coeficiente negativo en el 80 pasan a tener uno positivo en el 94..

4.4. La paradoja más por menos

Concluiré este análisis de los cambios temporales en la ambivalencia con la llamada paradoja del "más por menos" (Citrin et al.). Los datos proceden de la serie de encuestas sobre actitudes ante la fiscalidad del Centro de Investigaciones Sociológicas. En ella se preguntaba en una misma batería de items si se deseaba más gasto público, el mismo o menor en distintas partidas. Aparte se incluía un sólo ítem genérico sobre si se estaría dispuesto a pagar más impuestos para que el gasto público fuera mayor. Nótese la diferencia pues con la operacionalización de Alvira/garcía López, que incluía esta cuestión para cada partida.

La **tabla 10** muestra el cruce de la demanda de gasto en cada

política y del ítem genérico de la disposición a pagar, para distintos años entre el 85 y el 94. Los porcentajes que nos interesan son los de las personas consistentes (fila 1 en cada tabla), que quieren más gasto y más impuestos, y los de las inconsistentes (fila 2 en cada tabla). Para todas las políticas se observa que con el tiempo disminuye el porcentaje de personas consistentes y que aumenta el porcentaje de personas inconsistentes.

El descenso del estatismo consistente es especialmente acusado en la educación: ni más ni menos que del 30 % al 10 %. La inconsistencia se mantiene estable, en torno al 40 %. Lo que aumenta significativamente es el anti-estatismo consistente: el porcentaje de personas que desean un recorte del gasto y de los impuestos en educación se duplica entre estos diez años.

En el resto de las políticas como media el estatismo consistente pasa del 25 al 12 %, mientras que el inconsistente crece del 30 al 45 %. El antiestatismo consistente -recortes en gasto e impuestos- aumenta en menor medida que el estatismo inconsistente, pasando del 20 al 28 %.

En definitiva, entre los años analizados aumenta considerablemente la inconsistencia en la demanda de gasto público. Disminuye el estatismo consistente, y aumentan el estatismo inconsistente, y, en menor medida, el anti-estatismo consistente. El fenómeno es especialmente significativo en la educación.

5. Ambivalencia ante el Estado de Bienestar: comparación internacional

Después de haber profundizado en los distintos dilemas y ambivalencias en las actitudes ante el Estado de Bienestar en España, parece conveniente situar a nuestro país en una perspectiva comparativa.

Podemos ver en qué países hay más ambivalencia respecto al Estado de Bienestar, y de qué tipo es ésta. También podemos saber en qué países esta ambivalencia es más relevante en términos políticos -efecto de la ambivalencia sobre la autoidentificación izquierda-derecha.

Los datos en este caso provienen del Eurobarómetro 37.1. Como ya hiciera para la comparación internacional de la ambivalencia ante la desigualdad he contruido escalas de ambivalencia de Griffin siguiendo la operacionalización de Thompson/ Zanna/ Griffin.

Veamos en primer lugar qué ítems vamos a utilizar en la construcción de las escalas.

5.1. Tipos de ambivalencia

Siguiendo la tipología de Heath, y su modificación por Marshall et al., voy a considerar tres ambivalencias respecto al Estado de Bienestar:

- inconsistencia lógica, en este caso, entre normas
- inconsistencia técnica
- inconsistencia contextual

Además, a modo de introducción, considero la ambivalencia

producida por la percepción de consecuencias no queridas o riesgo moral, que es objeto de una parte especial en el trabajo. Como ya he dicho voy a utilizar las escalas de ambivalencia de Griffin. Para ello tomo pares de items con sentidos opuestos. He aquí los items que considero para construir las escalas de cada tipo de inconsistencia.

* inconsistencia lógica-normativa:

- "la Seguridad Social no es un logro importante de nuestras sociedades. El Estado no tiene por qué asegurarse de que nadie pueda quedar desasistido en caso de estar parado, enfermo o en la pobreza"
- "algunas personas no pueden ganar lo suficiente para vivir, debido a enfermedad, vejez o imposibilidad física. En este caso estoy de acuerdo con que debe garantizarse el derecho a recibir ayuda de las autoridades"

* inconsistencia técnica:

- "la Seguridad Social es un logro importante de nuestras sociedades. El Estado debe asegurarse de que nadie pueda quedar desasistido en caso de estar parado, enfermo o en la pobreza"
- "no estoy de acuerdo con el Estado debe seguir asegurando una cobertura amplia de servicios sociales, aunque para ello deban aumentarse los impuestos o las contribuciones a la Seguridad Social"

* inconsistencia contextual

- "no esoy de acuerdo con que el Estado debe garantizar sólo servicios básicos, como asistencia en caso de enfermedad grave, y debe incentivar a la gente a que se arregle por sí sola en otros aspectos"
- "la Seguridad Social es demasiado costosa. Habría que reducir los servicios tan amplios que se están prestando"

* ambivalencia por riesgo moral:

- "la Seguridad Social es demasiado costosa. Habría que reducir los servicios tan amplios que se están prestando"
- "la Seguridad Social es un logro importante de nuestras sociedades. El Estado debe asegurarse de que nadie pueda quedar desasistido en caso de estar parado, enfermo o en la pobreza"

Las puntuaciones de las escalas de estos items van de 1 a 4. Al utilizar las escalas de ambivalencia de Griffin, en todos los casos el rango del índice de ambivalencia resultante de cada uno de estos pares es de -0.5 a 4.

5.2. Variación internacional de la ambivalencia

En las **tablas 1.1 a 1.4** tenemos las medias de los cuatro índices de ambivalencia para todos los países. Si atendemos en primer lugar al valor de las medias, observamos que los índices no toman valores muy altos: 0.25 en el índice de ambivalencia lógica; 0.40 en el índice de ambivalencia técnica; 1.2 en el índice de ambivalencia contextual y, finalmente 0.80 en el índice de ambivalencia por riesgo moral.

Efectivamente, pues, la inconsistencia técnica es mayor que la lógica, y la inconsistencia contextual es mayor que la

técnica.

i. lógica < i. técnica < i. contextual

La hipótesis de Heath y de Marshall et al. parece cumplirse con datos internacionales, lo que da mucha fuerza a la generalización de la hipótesis.

Por países, vemos que la ambivalencia lógica es mayor en Bélgica, Alemania y Holanda, y menor en Grecia, Irlanda, Portugal, España y Alemania Oriental.

La ambivalencia técnica presenta la misma distribución, con la salvedad de que España en este caso es más ambivalente que en la dimensión anterior, acercándose más a la media.

En lo tocante a la ambivalencia contextual, vemos que es precisamente España el país más ambivalente, a gran distancia de Italia y Holanda, los otros países también ambivalentes en esta dimensión.

La ambivalencia resultante de una legitimación teñida por la percepción de riesgo moral es mayor de la media en Bélgica, Alemania, Reino Unido y Gran Bretaña. España es el país con menor ambivalencia en este aspecto. Sólo Portugal presenta niveles semejantes de no-ambivalencia.

Si tomamos la media de cada país en los tres índices de inconsistencia de Heath obtenemos un índice sintético que es una medida global de ambivalencia ante el Estado de Bienestar. En la tabla 1.5 se dan los valores del índice y se compara cada país con el menos ambivalente, que es Grecia. Tenemos que considerada globalmente la ambivalencia es más alta en Bélgica, Holanda, Alemania y Francia. En estos países es más de dos veces mayor que en Grecia. España entra en este grupo de países más ambivalentes, sobre todo, como vimos, debido a la gran ambivalencia contextual existente en nuestro país.

5.3. Variables explicativas de la ambivalencia

Veamos ahora qué variables influyen en la ambivalencia ante el Estado de Bienestar. Realizo regresiones con todo el fichero de datos metiendo los países como dummies (estrategia de Przeworski).

En la **tabla 2.1** tenemos una regresión múltiple sobre la ambivalencia lógico-normativa. Esta indica que este tipo de ambivalencia es mayor entre los trabajadores por cuenta propia. También aumenta a medida que aumenta la posición social. Por contra es menor entre los titulados universitarios, las mujeres, los mayores, y, en general, entre las personas dependientes en una u otra forma del Estado de Bienestar, es decir, los pensionistas, los parados, los estudiantes y los trabajadores del sector público.

Los resultados para la ambivalencia técnica están contenidos en la **tabla 2.2**. La constelación de variables apenas difiere de la anterior. Sólo señalar la extraordinaria ambivalencia de los trabajadores por cuenta propia, independientemente del país del que sean: en todas partes los capitalistas y la pequeña burguesía son enormemente ambivalentes respecto al Estado de Bienestar.

Respecto a la ambivalencia contextual (**tabla 2.3**) el patrón explicativo vuelve a ser idéntico al de la ambivalencia lógica. Se refuerza la idea de que la dependencia del Estado de Bienestar

produce unos intereses claros respecto a su legitimación.

La ambivalencia en la legitimación producida por la percepción de riesgo moral tiene sin embargo unas bases específicas (tabla 2.4). Hemos visto en las otras inconsistencias que disminuían con el nivel de estudios. Por contra, la ambivalencia de las consecuencias no queridas aumenta con el nivel de estudios: con éste aumenta la conciencia del riesgo moral.

Zaller ha sugerido que para valores consistentes en general la variable explicativa más relevante será el nivel educativo, mientras que cuando estemos ante valores inconsistentes, los valores adquirirán una mayor relevancia. Por eso en las regresiones de las tablas 3.1 a 3.4 introduzco como variables independientes la religiosidad y la dimensión materialismo post-materialismo -en este caso tomo los valores mixtos como categoría de referencia.

La hipótesis de Zaller sobre el incremento del efecto de los valores en las actitudes más inconsistentes se cumple. Vemos en la tabla 3.3 que el efecto de la religiosidad y el materialismo/postmaterialismo sobre la inconsistencia contextual es mayor que el que se observa en la tabla 3.1 sobre la inconsistencia lógica. El valor de las R cuadrado ajustadas así lo indica también (tabla 3.5). En ambos casos los coeficientes presentan el mismo signo. La ambivalencia sea del tipo que sea es mayor entre los materialistas y las personas religiosas, y menor entre los postmaterialistas.

En la ambivalencia por riesgo moral no hay efecto de los valores, seguramente por que tiene su origen en la percepción de un estado de cosas: la sobredemanda de servicios.

6. Ambivalencia y posición social en España

Como ya hiciera en la parte anterior del trabajo, para concluir esta introducción a la ambivalencia ante el Estado de Bienestar, y antes de pasar a analizar en detalle aspectos más concretos de esta ambivalencia, vamos a apuntar algunas diferencias en la ambivalencia observable en distintas categorías de personas en España. Los datos proceden del Eurobarómetro 37.1 de Protección Social.

He realizado un análisis de varianza para los distintos índices de ambivalencia de Griffin tomando como variables independientes

- el sector (público/ privado)
- el sexo
- la relación con la actividad
- la clase social
- la religiosidad
- la autoubicación política
- la autoubicación social
- la edad
- el nivel de estudios

En la tabla 1 he resumido los resultados presentando las categorías que alcanzaban las cotas más altas de ambivalencia en cada índice. El perfil de la persona ambivalente en esta esfera de actitudes es menos cristalino que el que obteníamos en las actitudes ante la desigualdad. Aquí la ambivalencia parece ser mucho más diferenciada (o menos generalizada) que en la

ambivalencia ante la igualdad, de forma que casi para cada índice obtenemos patrones disímiles. De todas formas un recuento de frecuencias en la tabla parece indicar que la ambivalencia tiende a concentrarse en las clases medias y de servicio, en los jóvenes o maduros (no los mayores) y las personas de estudios altos.

En la **tabla 2** presento los valores del alpha de Cronbach para la escala aditiva de ambivalencia formada por las anteriores escalas de ambivalencia. Los valores que obtenemos aquí son más bajos que los que obteníamos en las actitudes ante la desigualdad, lo que viene a confirmar la idea de una mayor diferenciación o localización de la ambivalencia en aspectos concretos. Por ejemplo, ya vimos que había poca ambivalencia normativa y mayor ambivalencia técnica. Con todo, como ya sucediera en la esfera de la desigualdad, la ambivalencia es más generalizada o indiferenciada entre las personas de posiciones sociales y niveles de estudios bajos.

ACTITUDES ANTE LA IGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR: RELACION ENTRE LAS DOS DIMENSIONES

Introducción. Igualdad y Estado de Bienestar

En este capítulo voy a profundizar en la importancia de las actitudes ante la igualdad para la explicación de las actitudes ante el Estado de Bienestar. Como ya se insistió en ello en el apartado teórico, a pesar de lo evidente que pueda resultar, la relación es necesariamente compleja. Aquí me limitaré a resaltar aquellos aspectos que serán abordados empíricamente en este capítulo.

En el principio de ciudadanía social que se institucionaliza con el Estado de Bienestar laten implícitos varios criterios normativos no siempre coextensivos (igualdad, necesidad, equidad, seguridad). Se puede decir incluso que los distintos regímenes de Estado de Bienestar se distinguen por la hegemonía de alguno de esos principios sobre los restantes. Por otra parte, el principio de igualdad mismo puede materializarse de maneras muy distintas dentro del Estado de Bienestar (acceso, resultado, coste, etc.).

Como factor añadido de complejidad en el análisis, hay que tener en cuenta que los distintos bienes públicos o de mérito que produce el Estado de Bienestar tienen propiedades específicas en lo tocante a sus mecanismos y efectos redistributivos.

Creo que es interesante ver cómo esta compleja relación igualdad-ciudadanía social se refleja en las actitudes. ¿Se articulan ambas esferas de forma consistente o hay ambivalencias y fragmentación?

El Estado de Bienestar desmercantiliza la provisión de determinados bienes y redistribuye la renta. De estas dos formas interviene sobre la desigualdad de acceso y de resultados que caracteriza los intercambios en el mercado. El Estado de Bienestar genera así igualdad (Wilensky). A primera vista el binomio Estado de Bienestar-igualdad es diáfano, y así debiera reflejarse en las actitudes sociales y políticas de los ciudadanos, pero a la anterior ecuación hay que añadir algunos matices importantes que, como señalamos en el capítulo teórico, deben hacer el análisis más complejo.

Hay diversos tipos de bienes y transferencias en el EdB (salud, educación, etc.). Los distintos bienes públicos o de mérito que produce el EdB tienen propiedades específicas en lo tocante a sus mecanismos y efectos redistributivos (Galvin/Lockhart). Con Weale, al menos dos: igualdad de recursos vs. igualdad de bienestar

Por otro lado, como señalaba Le Grand, el principio de igualdad mismo puede materializarse de maneras muy distintas dentro del EdB (acceso, resultado, coste, etc.).

La cobertura de la política, el número y tipo de personas que son beneficiarios, imprime también consecuencias sobre su efecto igualitario. La cuestión sería la siguiente. ¿Qué tipo de políticas tiene un mayor impacto igualitario: las universales, de las que se benefician grupos no tan desfavorecidos, como las clases medias, sobre todo, o las particulares, dirigidas a sectores específicos de la población, como los pobres?.

Le Grand/ Goodin han defendido y sustanciado la postura de que la ciudadanía universalista puede reproducir la desigualdad, pues, según ellos, las clases medias se benefician del Estado de Bienestar universalista aún más que los menos aventajados. Korpi, por el contrario, ha defendido la postura opuesta de que el universalismo resulta más redistributivo. Efectivamente, en una situación ideal, por unidad monetaria gastada, la táctica particularista debiera ser más redistributiva. Pero Korpi llama la atención sobre el hecho de que las políticas generan coaliciones de intereses. De no resultar también beneficiados, determinados grupos pueden vetar la protección estatal de otros. Como consecuencia de ello, los diferentes modelos de EdB pueden tener efectos diferentes de los intencionados. La "paradoja de la redistribución" consiste en que

"cuánto más orientemos la ayuda a los pobres solamente, menos acabaremos ayudándoles, pues disminuirá menos la pobreza y la desigualdad; cuánto más se siga el principio de San Mateo (dando más a los que más tienen) más se lograrán los objetivos de la política social" (Korpi, 19)..

En lo tocando a las intenciones que subyacen a la implantación y legitimación de las políticas, hay pues motivaciones no igualitarias que coexisten o se entremezclan con las igualitarias:

- Baldwin, Goodin/ Dryzeck y Coleman: defensa del EdB por interés propio dada la incertidumbre respecto al propio bienestar. Esta motivación de la seguridad está en la base de determinadas medidas universalistas (Bandrés).
- De Swaan: legitimación del EdB por anticipación a externalidades negativas que pueden afectar a ego (epidemias, delincuencia, inmigración). Esta motivación estaría en la base de determinadas medidas asistenciales.

Esta heterogeneidad de motivaciones subyace a la clasificación de Esping-Anderson de los regímenes de Estado de Bienestar. Cada régimen institucionalizaría principios distintos:

- régimen socialdemócrata: igualdad, universalismo
- régimen residual o liberal: necesidad, asistencialismo
- régimen corporatista: seguridad, contribuciones y particularismo

Así, por ejemplo, Kaufmann demuestra con datos sobre Alemania que la seguridad y conservación de status es el valor central en las actitudes de los ciudadanos de los regímenes corporatistas de EdB.

Estudios realizados sobre Estados Unidos vienen a señalar que las políticas favorecidas no son universalistas, dado el individualismo de su cultura política. Sólo se legitiman políticas específicas destinadas a atender las necesidades de grupos excluidos (Lane).

Por otro lado recordemos que la igualdad es un concepto muy complejo (Rae). Si Walzer tiene razón, cada bien supone una esfera normativa distinta con criterios particulares.

Dada la complejidad del binomio EdB-igualdad creo que interesa ver en qué medida y cómo se refleja ésta en las actitudes ante la igualdad y el EdB. En este trabajo lo haré en tres pasos. En primer lugar, analizaré cuál es el poder explicativo que tienen distintas dimensiones de las actitudes ante la igualdad sobre distintas dimensiones de las actitudes

ante el EdB. La segunda parte indagará más en concreto en la consistencia entre las dos esferas teniendo en cuenta la educación y otras variables. La última parte verificará la importancia que tiene el igualitarismo en la legitimación del EdB en comparación con su hipotético sucedáneo (des)legitimador, la dimensión materialismo-postmaterialismo. Cada una de estos tres capítulos de revisión y discusión de hipótesis se completa con tres apartados más con el análisis de datos de encuestas españolas a la luz de esos argumentos teóricos.

Igualitarismo y legitimación del Estado de Bienestar

Normalmente, a la hora de explicar las actitudes ante el EdB la estrategia explicativa utilizada consiste en tomar como independientes variables de posición social y política. Diversos trabajos demuestran que sin embargo, en general, la demanda de Estado de Bienestar goza de un extraordinario consenso, siendo independiente de la posición del entrevistado, y que es inelástica al precio, respecto del coste en impuestos (Green). Quizás por ello rara vez se considera el igualitarismo como variable interviniente, pues se presume la concordancia entre ambas dimensiones dado que implícitamente el igualitarismo es el antídoto del interés propio.

Esta estrategia obedece a la hipótesis nula de que la demanda de bienes del EdB parece presidida por varias fuerzas fundamentales independientes de cualquier sustrato normativo o evaluativo:

- el auto-interés de las personas (actualmente o en el futuro) dependientes del EdB, como los empleados públicos, los pensionistas o a cargo de la asistencia social
- la ilusión fiscal y la ignorancia racional de los ciudadanos restantes (Weede)
- la inercia monopolística institucional: el mercado no es el mecanismo eficaz de provisión de determinados bienes (fallos del mercado), de la que sólo se puede hacer cargo el Estado

Según esto, el recurso a prerrequisitos normativos, como el altruismo o el igualitarismo, es superfluo.

Creo que, en cierto modo esta hipótesis nula elaborada en el campo de la teoría de la Hacienda Pública es paralela a la de las no-actitudes de Converse en los estudios de cultura política.

Lane (1962), o, más recientemente, Feldman/ Zaller, o Hochchild demuestran, por el contrario, que los valores como la igualdad si son actitudes más o menos estructuradas que entran en la evaluación del Estado de Bienestar por parte de los ciudadanos. La investigación sistemática de la relación no es frecuente.

Cluegel (1987) prueba que las explicaciones de la pobreza están relacionadas con la defensa o el rechazo del EdB asistencial. La atribución externa o situacional, esto es, a factores que escapan al control del individuo, está correlacionada con la legitimación de políticas asistenciales; por el contrario, la atribución interna o individual va pareja a la deslegitimación.

El mismo Kluegel (1993) analiza la repercusión de los criterios de justicia distributiva sobre las actitudes ante el Estado de Bienestar. Se operacionalizan éstas con dos índices: uno de apoyo a que el Estado provea a los ciudadanos de ingresos mínimos garantizados, y otro de defensa de que el Estado limite las rentas superiores. Kluegel muestra que en los países capitalistas avanzados que analiza hay más disenso en torno a la segunda política que respecto a la primera. Incluso después de controlar el efecto de las variables sociodemográficas, los sentimientos de justicia son variables muy relevantes para explicar la (des)legitimación de ambas políticas. Los defensores de la equidad, la ideología del éxito y la justicia de mercado no son demasiado entusiastas de la primera política, pero todavía lo son menos de la segunda. Los más igualitaristas (los que critican la desigualdad y se adhieren a los principios de la igualdad y/o la necesidad son abanderados de ambas políticas.

Creo que es plausible la hipótesis de que la fuerza explicativa del igualitarismo variará según el tipo de régimen de EdB. Allí donde la ciudadanía social se institucionaliza como igualdad (régimenes socialdemócratas) habrá más consenso y correlación entre ambas variables. El igualitarismo no tendrá pues efectos significativos. Por el contrario, sí deberá tenerlos en otros regímenes.

Por todo ello creo que hay motivos suficientes para analizar en detalle la índole de esa relación.

Fragmentación y consistencia entre las dos esferas

Resumo aquí muy someramente los argumentos sobre la consistencia en las actitudes sociopolíticas que ya presenté en el apartado correspondiente del trabajo.

Heath denomina "inconsistencia técnica" a la no concordancia entre fines -la igualdad- y medios -el Estado de Bienestar o el sistema impositivo. Marshall acepta el diagnóstico y añade que es un tipo de inconsistencia muy extendida debido a varios motivos.

Otra forma de entender este tipo de inconsistencias es la elaborada por los investigadores de los principios de justicia distributiva (Arts et al). En la mayoría de las personas las actitudes aparecen claramente segmentadas entre el nivel macro y el micro. El primer enfoque capta los derechos de unidades como el individuo o la familia; en el segundo los ojos se ponen en el nivel agregado (la sociedad o la distribución de la renta). Ya que las personas las enmarcan en diferentes "framings" no comunicantes, los juicios de micro-justicia se desligan normalmente de los de macro-justicia. Los micro- y los macro-principios se usan independientemente para juzgar tipos de situaciones distintas. Ello significa, por ejemplo, que los criterios de justicia distributiva (esfera micro) pueden no activarse a la hora de defender o evaluar una política política social (esfera macro).

La "ambivalencia" más importante es la que se produce al ser igualitarista y defender el mérito y la igualdad de oportunidades pero no las restantes políticas del Estado de Bienestar. También ha sido documentada en el campo de la desigualdad racial (Sigelman/ Welch).

Lane subraya que, por muy legitimada que esté la justicia de mercado (la justificación de la desigualdad en términos de equidad), es normal la oscilación entre la justicia de mercado y la justicia política a la hora de evaluar o justificar una situación.

Bobo señala que el grupo más nutrido respecto a estas dos dimensiones está formado por "ambivalentes".

En la mayoría de las hipótesis el nivel educativo es la variable explicativa de la (in)consistencia.

Bobo en un trabajo sobre la relación entre actitudes ante la igualdad y la redistribución pública muestra que los niveles educativos altos van asociados a un menor individualismo, o si se quiere, a un mayor igualitarismo, pero que este no se traduce en los más estudiados en actitudes pro-Estado de Bienestar, sino contrarias a éste.

Phelan et al., estudiando las actitudes ante los sin techo y las políticas de vivienda en Estados Unidos, descubren también importantes diferencias entre las personas de estudios altos y bajos. Después de controlar por el nivel de renta, las primeras son más tolerantes que las segundas con ese grupo excluido, pero a su vez son menos proclives a defender soluciones políticas de Estado de Bienestar al problema. La explicación de los autores mencionados es que los universitarios son los más socializados en los valores dominantes, que son el respeto de las libertades civiles y la defensa de la igualdad de oportunidades, lo que excluye la igualdad de resultados o de bienestar. Por eso los más estudiados se muestran en contra de medidas represivas contra esa categoría (tolerancia), pero no a favor de un Estado de Bienestar asistencial, pues ello significaría poner en cuestión el status quo.

Jackman/ Muha no encuentran del todo satisfactorios los modelos de socialización, dado que en sus resultados empíricos no descubren que la asociación educación-tolerancia esté asociada a la defensa o rechazo del Estado de Bienestar. Ese conjunto de actitudes sería pues irrelevante para entender el individualismo. Por ello elaboran un modelo de "sofisticación o refinamiento ideológico", asociado exclusivamente al nivel educativo y las recompensas sociales asociadas a él. La socialización no produce la inconsistencia por sí misma, sino como consecuencia del grado éxito social y de complejidad cognitiva que permite. El nivel educativo alto va asociada a una defensa de los derechos sociales sólo en la línea de la igualdad de oportunidades, pero no de la igualdad de poder o resultados. El éxito educativo permite experimentar y justificar los beneficios de la política de oportunidades, sin que se crea necesario complementarla con una de bienestar para los que han tenido menos éxito.

El mencionado Bobo también se adhiere a esta explicación del refinamiento o la consistencia ideológica.

Frente a estas hipótesis y validaciones anteriores, algunos trabajos han puesto en cuestión la relación entre nivel educativo y consistencia en la dimensión igualitarismo-Estado de Bienestar. En su estudio de la consistencia ideológica de las élites, Lerner/ Parsons, si bien constatan la existencia de diferentes grados de consistencia (siempre superior al de la masa de la población), no creen que se pueda atribuir al nivel educativo. El grupo que despliega una mayor consistencia tiene como media un nivel educativo similar al que exhibe más inconsistencia.

Feldman/ Zaller rechazan la calificación de este tipo de ambigüedades como un problema de "confusión, inconsistencia o falta de sofisticación, sino que es de conciliación de la multitud de valores, creencias y principios existentes en la cultura política". Para estos autores la variable explicativa es la ideología política. Lo primero que hay que mirar es cuál es la ideología primaria o hegemónica, y cuál la contranorma o ideología secundaria. Por ejemplo, en Estados Unidos la primera es el individualismo de la equidad o justicia de mercado, y la segunda el estatismo de la igualdad y la necesidad. Esto hará que las personas conservadoras puedan valerse con una ideología más "sencilla", mientras que los progresistas exhibirán una ideología necesariamente más compleja por tener que aunar en un mismo sistema de la forma más consistente posible los dos principios contradictorios del individualismo y el igualitarismo. Feldman/ Zaller demuestran en su trabajo que la forma en que se logra es argumentando en dos niveles de discurso distintos. Los progresistas defenderán su estatismo en términos de necesidades y políticas concretas:

"Al tratar de reconciliar su defensa del EdB con una tradición hostil a esa defensa, los defensores tenderán a apoyar programas concretos considerados especialmente importantes o útiles, antes que a invocar grandes principios ideológicos" (Feldman, 273).

La anterior hipótesis entronca con otra familia de hipótesis, las del puzzle principio-políticas (Sniderman/ Tetlock).

Finalmente, Kriesi dirá que no hay inconsistencia sino diferenciación (o, negativamente, fragmentación) e integración de elemento diferenciados.

Actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar en España

En páginas anteriores ya descrito las principales variables y magnitudes del igualitarismo y la legitimación del Estado de Bienestar en España por separado. Aquí se trata de ver la relación entre ambas dimensiones.

Empezemos por la cuestión de la relación entre ambas en el aspecto ideológico. En el **cuadro 1** resumo mi hipótesis.

En España hemos visto que hay una alta adhesión al principio de justicia distributiva de la equidad y el mérito (aunque la igualdad y la necesidad también sean importantes). Por este lado, la justicia de mercado (Lane) está legitimada.

Ahora bien, también hemos visto que los españoles no consideran que haya un "mercado" que pueda operar con justicia, dadas las altas barreras que imponen la adscripción y el capital social. Esta evaluación es una fuente importante de deslegitimación del mercado, que entrega a las personas a la defensa de la justicia política (Lane). Pero, por el origen en las actitudes ante la desigualdad que acabamos de ver, se demandan del Estado sobre todo políticas de oportunidades, que inyecten justicia en el mercado, más que políticas de resultados (redistributivas y asistenciales).

Ahora bien, los españoles también creen que el Estado hace esto con poca eficacia, sin atender a sus exigencias (fatalismo

político), y sobre todo, clientelistamente, favoreciendo injustamente a unas personas sobre otras. Y, efectivamente, como señala Ferrera, el clientelismo es un rasgo de los Estados de Bienestar del Sur de Europa:

"Los derechos de bienestar no están engastados en una cultura política abierta y universalista, en un Estado de Bienestar weberiano imparcial en la administración de sus propias reglas. Antes bien, descansan en una cultura cerrada y particularista y en un aparato estatal 'blando'. Ambos fenómenos están imbuidos de la lógica de las relaciones patrón-cliente, que han sido una constante histórica en esta parte de Europa"

Más concretamente, en nuestro país Lamo de Espinosa atribuye el fenómeno a la rapidez del desarrollo del Estado de Bienestar, que creo amplias oportunidades de extensión de redes clientelares sin apenas tiempo para el desarrollo del correspondiente control moral y político.

Sea como fuere, tanto si se debe a un rasgo compartido con otros países mediterráneos, como si es una peculiaridad de nuestro Estado de Bienestar, la evaluación del Estado como mecanismo injusto hace que los españoles valoren normativamente el mercado, con lo cual volvemos al cuadrante (1) de la tabla. Y así vuelve a empezar el círculo vicioso que acabo de describir.

Pasemos ahora a la cuestión de la consistencia entre el igualitarismo y la legitimación del Estado de Bienestar en España. Mi hipótesis al respecto gira en torno a la influencia de la variable de la ideología política, y está contenida en la tabla 4.1.

En este punto retomo la idea de Feldman/ Zaller sobre la inconsistencia abstracto-concreto. Recordemos que según estos autores, el "individualismo abstracto" es la ideología dominante en los USA, a la que se adhieren todas las personas. Los progresistas se identifican también con la defensa del Estado de Bienestar, pero en términos concretos. Por lo tanto será los progresistas las personas inconsistentes o ambivalentes: son individualistas en abstracto y estatistas en lo concreto.

¿Cuál es la situación que se puede esperar en España? Las actitudes dominantes son las estatistas: el Estado es responsable del bienestar. Hay un "estatismo abstracto" que comparten todas las personas. Ahora bien, los conservadores españoles defenderán el individualismo en términos concretos, y serán por ello más ambivalentes que los progresistas españoles. Los conservadores en España son estatistas en abstracto e individualistas en lo concreto.

Una vez pergeñadas los argumentos e hipótesis del trabajo voy a pasar al análisis de los datos. En primer lugar, antes de entrar en el análisis propiamente dicho, vamos a detenernos en un examen general de actitudes para establecer mejor el perfil de algunas variables dependientes e independientes.

Pero antes es necesario hacer algunas precisiones técnicas. Veamos cuáles son los datos, las variables y técnicas que utilizaré.

Datos, variables y técnicas

Para mis análisis he explotado varias encuestas de opinión realizadas en España en los últimos años por distintos investigadores e instituciones:

- las encuestas 2046 (1993) y 2107 (1994) del Centro de Investigaciones Sociológicas
- la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (ECBC), 1992
- las encuestas del Centro de Investigaciones sobre la Realidad Social de mayo de 1994 ("demandas sociales de bienestar") y abril de 1995 ("desigualdades sociales"). Me referiré a la primera como CIRES-94, y a la segunda como CIRES-95.
- el Eurobarómetro 37.1 (marzo de 1992), Comisión Europea.

En lo tocante a las variables de actitud (tanto dependientes -las actitudes ante el EdB- como las independientes -las de igualdad), la **tabla 5.1** especifica cuáles he podido tomar en cada una de las encuestas que he manejado.

Agrupando niveles, he tratado la educación como variable continua en la que distingo sólo estudios básicos, medios y superiores.

Dado que no es mi objetivo aquí establecer exhaustivamente cuáles son las bases sociales de legitimación del EdB, me he limitado a construir tres variables dummies sencillas para identificar posiciones respecto al EdB. La categoría DEPENDIENTES incluye a parados y pensionistas. La categoría PUBLICOS comprende los empleados del sector público. Estas dos categorías serían los beneficiarios más visibles del EdB. Por el contrario, la categoría CUENTA PROPIA abarca a los empresarios con asalariados y a los autónomos y profesionales por cuenta propia, todos ellos "enemigos naturales" del EdB (Flora, y Wilensky). Por lo tanto, la categoría de referencia la forman los activos ocupados en el sector privado, de clase media y proletarios.

Como variable de posición social, he tomado la autoubicación social en la escala clase alta-clase baja, de varios puntos, recodificada siempre para todas las encuestas a baja-media-alta. La decisión obedece a motivos sustantivos y técnicos. Empezando por estos últimos, se ha hecho para asegurar la comparabilidad de encuestas (si se tomaba la ocupación) y no perder casos en las de menor muestra por la no respuesta asociada a la pregunta de los ingresos. Respecto a los motivos sustantivos, al elegir como independiente la autoubicación social, aunque no totalmente, incorporo a la operacionalización de la posición social las noción de desigualdades relativas y las consideraciones de economía posicional, importantes en la explicación de las actitudes ante el EdB y la igualdad.

Como es sabido la variable materialismo-postmaterialismo es un construcción a partir de preferencias sobre lo que se considera importante. Las opciones se pueden presentar como opciones excluyentes (ranking) o independientes (rating). En la **tabla 1** se recoge la forma en que se operacionaliza en las encuestas que voy a manejar. Cuando se utiliza en la encuesta original el ranking de opciones, la he construido de forma que incluya un tipo mixto entre ambos. En los análisis de regresión constuyo dummies, y es esta categoría mixta la que tomo como categoría de referencia en la ecuación de regresión. Cuando en

la encuesta se operacionaliza con ratings, previo análisis factorial construyo dos índices independientes, uno de materialismo y otro de postmaterialismo. En la regresión aparecen como variables continuas independientes.

Para sacar a la luz dimensiones en las actitudes utilizo el análisis factorial (rotaciones oblicua y varimax).

Como técnicas de análisis causal he recurrido en función del tipo de datos a la regresión de mínimos cuadrados, el análisis de clasificación múltiple y la regresión logística. La lógica común a todos los análisis es la que sigue. En los análisis de regresión múltiple, tanto logística como de mínimos cuadrados, introducimos en primer lugar como independientes las actitudes ante la igualdad, y en un segundo modelo controlamos su efecto con el de las variables de posición anteriormente descritas. La dimensión materialismo-postmaterialismo entra siempre como variable final en el tercer y último modelo.

Para los análisis de consistencia contrasto varias medidas utilizadas en los análisis de este tipo: análisis de porcentajes cruzados (Kriesi), el alpha de Cronbach (Evans), la desviación standard (Barton/ Parson) y el coeficiente de variación (Lerner et al.). Los resultados que arrojan no son siempre coincidentes, pero al no haber consenso he considerado conveniente incluir las tres cuando los datos lo permiten.

Igualitarismo y legitimación del Estado de Bienestar

Pasamos ya al análisis empírico. La estrategia es analizar la estructura causal de la legitimación del Estado de Bienestar considerando como variable independiente en los modelos el igualitarismo. Las dimensiones de la legitimación del Estado de Bienestar que nos permiten considerar los datos disponibles a fecha de hoy son:

- la ciudadanía social
- gasto público: universalismo versus particularismo
- la eficacia del Estado de Bienestar
- las alternativas de provisión de bienestar: Estado, sociedad civil y mercado
- oportunidades versus bienestar
- el Estado de Bienestar fiscal
- el efecto redistributivo del Estado de Bienestar: acceso y resultados

Antes de analizar estas dimensiones insistiré en aspectos clave del igualitarismo necesarios para aquilatar su efecto sobre las actitudes ante el Estado de Bienestar.

6.1 Criterios de justicia distributiva

Los criterios de justicia distributiva son una variable central en las actitudes ante la desigualdad.

La encuesta CIS-2046 y la CIRES (1995) arrojan resultados distintos del análisis factorial de los mismos items. Como se puede ver en Noya/ Vallejos (p. 56-57), en la estructura resultante emergían dos factores: se oponía la necesidad, por un lado, al esfuerzo y el mérito, por otro.

En la encuesta CIRES sin embargo las dimensiones son más claras (véase **tabla 6.1.1.**). El primer factor es ahora la necesidad, el segundo las cualificaciones y la posición en la organización (la justicia "antiigualitaria" de mercado), y el tercero el esfuerzo, la equidad.

La correlaciones entre los factores obtenidos de la rotación oblimin (**tabla 6.1.2**) permiten ver cuál es la relación entre estos factores. La necesidad y la equidad están correlacionados positivamente entre sí; por el contrario, están correlacionados negativamente el anti-igualitarismo (los bienes organizativos y las credenciales).

Los datos de la encuesta CIRES vienen a confirmar más claramente que los del CIS que los resultados de los experimentos de laboratorio con grupos pequeños (Deutsch) y las hipótesis pluralistas sobre la multiplicidad de criterios de justicia (Walzer).

Ateniéndome a los resultados de este análisis factorial, utilizaré tres índices como variables independientes: igualdad, mérito o equidad, y necesidad. En el primero excluyo el ítem de la cualificación e invierto el sentido de los ítems de jerarquía. Obtengo así una escala de igualitarismo antijerarquico.

6.2 Factores de éxito en la vida

Otra variable independiente fundamental en algunos de los análisis que voy a llevar a cabo son las evaluaciones sobre la importancia de algunos factores determinantes del éxito en la vida.

También en esta ocasión los resultados de las encuestas CIS-2046 y CIRES (1995) con la misma batería de ítems difieren. La encuesta CIS daba a entender que había tres factores: los individuales, los simbólicos y primordiales, y finalmente uno mixto en el que se aunaban la herencia y el capital social (véase Noya/ Vallejos, p. 51-53). La encuesta CIRES produce cuatro factores al desglosar este último factor en sus dos componentes: la familia rica y los padres con estudios, por un lado, y las relaciones y la influencia política, por otro (**tabla 6.2.1**).

Basándome en estos resultados utilizaré dos índices como variables independientes: el logro y la herencia.

La **tabla 6.2.2** es un análisis de las correlaciones entre los factores de justicia distributiva y los de éxito en la vida. Vemos que la percepción del logro individual está correlacionado positivamente con los criterios de jerarquía y de equidad. Este sería un primer elemento relacionado con la legitimación de la desigualdad. Por otro lado, encontramos elementos que indican deslegitimación de desigualdades: los que defienden los estudios y los bienes organizativos como criterio de justicia, consideran que la herencia es todavía muy importante; los que valoran el esfuerzo personal son muy sensibles a la importancia que según ellos sigue teniendo el capital social (los contactos y las influencias).

6.3 Estatismo y legitimación de la desigualdad

Creo que antes de analizar en detalle aspectos concretos de la relación objeto de este trabajo, conviene ofrecer un panorama general de por donde discurre ésta. recurriré para ello a los datos de CIS-2046.

Del análisis factorial se obtienen cuatro dimensiones con una composición y una interpretación claras (**tabla 6.3.1**):

- el primer factor lo componen los items de legitimación del Estado de Bienestar: el polo positivo lo representa la "garantía de empleo", y el negativo la redistribución y el ingreso mínimo; por lo tanto la legitimación lo es de la igualdad de oportunidades, antes que de la de resultados
- el segundo factor agrupa los items referidos a la evaluación de logro, es decir, a la percepción de que para tener éxito en la vida en nuestra sociedad importa el esfuerzo y la inteligencia de la persona
- el tercer factor, por el contrario, como ya se ha visto, aglutina la percepción adscriptivista o fatalista de España como sociedad cerrada en la que la herencia sigue primando y la desigualdad se mantiene en beneficio del poderoso.
- finalmente, el cuarto factor es de legitimación de la desigualdad: el polo positivo lo componen las ideas de que las diferencias de ingresos están justificadas bien por el esfuerzo que se ha realizado, bien por que son necesarias para la prosperidad del país; el polo negativo lo representa la progresividad fiscal.

Efectuando un análisis de las correlaciones entre estos factores obtenidos vía una rotación oblicua podemos ver cuál es la relación entre esos cuatro factores (**tabla 6.3.2**). El gráfico 2 resumen la información significativa de la tabla. Es clara la oposición entre el estatismo y la legitimación de la desigualdad, así como la correspondencia entre la visión adscriptivista y el estatismo.

Veamos ahora cuál es la base social y valorativa de esos cuatro factores

La **tabla 6.3.3** muestra que el "estatismo de las oportunidades" es defendido por los mayores, los trabajadores por cuenta propia, las personas de status alto y los antijerárquicos. Por contra, el énfasis en las oportunidades hace que la escala de necesidad presente un signo negativo, que también afecta a los dependientes. El valor de la equidad es un predictor del antiestatismo.

La **tabla 6.3.4** contiene la regresión múltiple sobre el factor de logro. Los mayores son los que más ven la sociedad en esos términos. En cualquier caso, independientemente de cuáles sean sus características sociodemográficas, el índice de equidad es el que presenta la relación más positiva.

La visión adscriptivista y deslegitimadora de la desigualdad es más fuerte entre los dependientes del Estado de Bienestar y los que anteponen el criterio distributivo de la necesidad (véase **tabla 6.3.5**). Por contra es rechazada significativamente por las posiciones altas.

Por lo que respecta a la visión legitimadora de la igualdad de la **tabla 6.3.6** se deduce que es más pronunciada entre las posiciones más altas y los valedores de la equidad. Como cabía esperar, quienes anteponen la igualdad como criterio de justicia son, por el contrario, los más críticos con la desigualdad.

6.5 Ciudadanía social

Bajo esta etiqueta englobo las actitudes ante la cuestión más general, la de la cobertura del individuo bajo derechos sociales garantizados por el Estado.

La encuesta CIS-2107 la plantea en una pregunta que es un continuo. El ítem es una escala 1-10 que en este caso establece una clara contraposición individuo (1) vs. Estado (10). Contamos como variables de igualitarismo con las variables de desigualdad igu-equi, desleg, igu-lib, con una escala de ineficacia personal, otra de fatalismo social y, finalmente, una de altruismo o comportamiento pro-social.

En la **tabla 6.5.1** se presentan los resultados de un análisis de regresión múltiple de mínimos cuadrados sobre esa escala. Los resultados corroboran la hipótesis de la extrema importancia de las variables de igualdad, incluso después de controlar su efecto con el de las de posición social. El mayor efecto positivo sobre el estatismo lo tiene la escala de fatalismo social. El igualitarismo político (la anteposición de la igualdad a la libertad) y social (la primacía de la igualdad sobre la equidad) son otros buenos predictores del estatismo. Como se podía esperar la ineficacia personal va asociada al escepticismo respecto al Estado (Kaufmann).

Entre las variables sociodemográficas encontramos algunos efectos significativos. A más edad y mayor nivel de estudios, menor legitimación de la ciudadanía social. Por categoría socioeconómica este rechazo es claramente patente entre los capitalistas, los autónomos y los profesionales.

La encuesta CIRES-94 pregunta al encuestado de quién es en su opinión la responsabilidad del bienestar de las personas: si del individuo mismo, del Estado -pero sólo de los más desfavorecidos-, o también del Estado pero para todas las personas. El porcentaje que obtiene cada opción es del 10, 35, y 55 %, respectivamente. Las alternativas son pues, el privatismo, la ciudadanía asistencial o residual, y la ciudadanía universalista o institucional (Titmuss). Los españoles se inclinan por la noción universalista de ciudadanía, aunque la particularista o residual también tiene bastante apoyo social. He realizado un análisis de regresión logística sobre cada una de las posibles opciones para descifrar las características

sociodemográficas e ideológicas de esas bases.

Nuestras variables de igualitarismo es esta ocasión serán, aparte de igu-equi, igu-lib, y la percepción de desigualdades de resultados, ya presentes en la encuesta anterior, las atribuciones individual y estructural de la pobreza, y la percepción de desigualdades de oportunidad.

La **tabla 6.5.2** contiene las regresiones logísticas de cada opción. En seguida salta a la vista que las variables ideológicas de igualdad son muy explicativas, en especial del privatismo y la ciudadanía asistencial.

Empezando por el planteamiento anti-estatista, vemos que corre paralelo al anti-igualitarismo en casi todos los indicadores. Tienen un signo significativo y negativo la priorización de la igualdad de bienestar sobre la de oportunidades, la deslegitimación de la desigualdad y la explicación estructural de la pobreza. Por contra la explicación individualista es un buen predictor del antiestatismo. Entre las variables sociodemográficas, el nivel de estudios es la única con efecto significativo, en el sentido de que los más estudiados parece que son más individualistas que los no estudiados.

En lo tocante a la opción particularista o "residual", vemos que se nutre de un antiigualitarismo mucho menor que el del privatismo. Por ejemplo, un ítem igualitarista como el de la existencia de desigualdad de oportunidades tiene un signo positivo. Sin embargo los defensores de esta opción abominan del igualitarismo más radical: prefieren la igualdad de oportunidades a la de bienestar, no deslegitiman tanto la desigualdad, y no ven en la sociedad la causa de la pobreza. En cuanto a la composición sociodemográfica del residualismo vemos que éste está asociado a la edad y al sector público.

Concluyendo con la opción universalista, está fuera de toda duda su alta correlación con la deslegitimación de la desigualdad. Tan igualitarista es su legitimación que parece que incluso la percepción de la desigualdad en términos de oportunidades es insuficiente. En cuanto a su base social, nos encontramos con un resultado predecible y otro sorprendente. El primero es que en las posiciones sociales altas se rechaza este universalismo. El segundo resultado es que los empleados del sector público entrevistados tampoco son muy entusiastas de la interpretación de la ciudadanía en estos términos.

6.6 Gasto público social: particularismo o universalismo

Podemos ver si la cuestión de la ciudadanía en términos universalismo vs. particularismo se refleja en las preferencias de gasto público.

El análisis factorial de la **tabla 6.6.1** con datos de CIRES-94 revela que en las actitudes no cristaliza la mencionada oposición. Todas las políticas saturan positivamente en un mismo factor.

En la **tabla 6.6.2.** se exponen los resultados de un análisis de regresión sobre ese factor. La R cuadrada, muy baja, denota el alto consenso que hay sobre la necesidad de mayor gasto público social. Entre las variables sociodemográficas sólo la edad tiene un efecto significativo, de signo negativo. Las variables de igualdad son las que introducen las diferencias más significativas. La mayor demanda de Estado de Bienestar en términos de gasto público viene de quienes estiman que hay mucha desigualdad de resultados y la deslegitiman como injusta, quienes consideran que en España hay desigualdad de oportunidades, y quienes atribuyen la pobreza a esa desigualdad. Por contra quienes atribuyen la pobreza al individuo son quienes menos gasto demandan.

La **tabla 6.6.3** con datos de la encuesta ECBC revela que el efecto de esa variable de locus de control respecto a la pobreza tiene un efecto robusto. También aquí los que atribuyen la pobreza a causas estructurales son más estatistas, y quienes lo hacen al individuo, menos. Lo que observamos también en la tabla es que estos datos revelan un mayor disenso, introducido por las variables sociodemográficas. La edad opera en el mismo sentido que en la encuesta CIRES. Nuevo es el efecto significativo y negativo de la identificación como clase alta, y positivo del nivel de estudios. Los empleados del sector público son, curiosamente, menos proclives a demandar más gasto.

A pesar de que el análisis factorial no ha revelado esa oposición universalismo-particularismo o asistencialismo, considero que interesa ver si la base social y de actitudes de ambos tipos de políticas coincide o difiere. A partir de datos CIRES he construido dos índices con una fiabilidad aceptable (**tabla 6.6.4**). En el de particularismo comprendo la demanda de gasto público en seguro de paro y asistencia social. En el de universalismo, la demanda de sanidad, educación y pensiones. Me interesa ver si ambos tipos de políticas difieren en su relación con el igualitarismo y los criterios de justicia distributiva.

La **tablas 6.6.5** muestra el análisis de clasificación múltiple que he realizado sobre los dos índices. Como variables independientes tomo el igualitarismo político (preferencia de la igualdad sobre la libertad) y los criterios de justicia distributiva tal como se construyen en la encuesta CIRES-93.

En primer lugar el valor de la R cuadrada múltiple indica que hay mucho mayor consenso respecto al universalismo que respecto al asistencialismo. La del primero es de .004, la del segundo es cuatro veces mayor (.017). La **tabla 6.6.5** revela que las variables de igualitarismo no tienen efecto significativo: no hay variación en función de los criterios de justicia distributiva o el igualitarismo. La opinión respecto al gasto social asistencial sí que se polariza en esos términos. La **tabla 6.6.6** permite decir que los defensores de la equidad, sobre todo los del mérito más que los del esfuerzo, son menos partidarios del gasto público social que los defensores del criterio de la igualdad. Respecto al otro índice, el de asignación justa de un cargo público, vemos de nuevo que el mérito cortocircuita el asistencialismo. Quienes defienden el mecanismo aleatorio del sorteo son los menos asistencialistas. Finalmente los libertarios

son significativamente menos asistencialistas que los igualitaristas.

Para concluir este apartado voy a analizar cada política por separado mediante un análisis de regresión múltiple por si quedaran matices no cubiertos por la distinción universalismo-particularismo. Sigo con datos CIRES-94. Además de los items de igualitarismo ya incluidos anteriormente introduzco imágenes de la desigualdad para enriquecer las diferencias entre las políticas.

La tabla 6.6.6 resume los resultados del análisis de las bases de cada una de las políticas utilizando el mismo modelo de regresión utilizado para el índice conjunto de gasto (ver tabla 6.6.2.). Se confirma la hipótesis de que hay mayor consenso en torno a las políticas universalistas que alrededor de las asistenciales. El valor de la R cuadrado de la asistencia social, el seguro de paro o la viveinda social es dos veces mayor que la de la sanidad, la educación o las pensiones.

Resumo los resultados de cada variable independiente en unas tablas que no reproduzco para hacer menos densa la exposición.

Excepto en las pensiones, los mayores son menos pro-estatistas que otros grupos. Como tónica común, señalar además que las atribuciones de la pobreza operan siempre en el mismo sentido sea cual sea la política: la explicación estructural o situacional va asociada a la demanda de más gasto público social, y la individual o culpabilizadora a su contención o recorte. La deslegitimación de la desigualdad también empuja siempre a la demanda de más gasto social.

Veamos política a política las diferencias.

Respecto al gasto sanitario, se observa que los estudios altos van parejos a una menor demanda. Otro tanto sucede con el gasto educativo y en pensiones, así como en paro. No así en vivienda.

En lo tocante a la asistencia social se observa la presencia de un "efecto de caridad" (Kelley/ Evans). Los mayores defensores de esta política particularista están entre los que se definen de clase alta.

En cuanto al seguro de paro, vemos que la imagen de la sociedad que aviva su demanda es aquella estructurada en términos de clase (empresario vs. trabajadores).

6.7 La eficacia del Estado de Bienestar

Veamos ahora si la clara legitimación de la ciudadanía universalista que venimos de poner de manifiesto va acompañada de un convencimiento en la eficacia del Estado de Bienestar. La encuesta CIS-2107 pregunta a los encuestados si creen "que el Estado puede resolver los problemas de nuestra sociedad". En una escala de uno a cinco la media es tan sólo de 3.03, denotando cierto escepticismo. Parecería pues que hay un desajuste entre los fines y los medios: una frustración de las expectativas de ciudadanía.

Veamos con detenimiento las bases de la evaluación de la

eficacia pública. La **tabla 6.7** deja claro que quienes se manifiestan más estatistas en lo normativo son también quienes más confían en la capacidad del Estado. No hay pues la frustración que insinuábamos anteriormente. La adhesión al igualitarismo (tanto político como social) alimenta el mismo tipo de optimismo. Por el contrario, los sentimientos de ineficacia personal se contagian a los de la evaluación de la ineficacia pública.

Finalmente, a mayor nivel de estudios más negativa es la evaluación de la eficacia del Estado. Como han señalado distintos autores, los estudios contribuyen al sentimiento de logro y de eficacia personal, y ello va en detrimento del estatismo.

6.8 Alternativas a la provisión pública: Estado, sociedad civil, mercado

Hace algún tiempo que se viene especulando sobre la necesidad de un modelo del Estado de Bienestar que delege parte de sus funciones en el llamado "tercer sector" (asociaciones, organismos no gubernamentales, entes privados sin ánimo de lucro, etc.). es el modelo que se conoce como del "pluralismo del bienestar". Como continuación del anterior en el que explorábamos la evaluación de la eficacia del Estado por parte de los ciudadanos, en este apartado vamos a ver cuáles son las consecuencias del igualitarismo sobre las preferencias por los tres mecanismos básicos de provisión de bienestar en juego: el mercado, el Estado y el tercer sector o "sociedad civil".

La encuesta CIRES-94 pregunta al entrevistado cuál debe ser el responsable de prestar apoyo a colectivos como las personas mayores, los trabajadores en paro las personas sin recursos económicos o sin vivienda. Las alternativas que se ofrecen son: (a) el individuo o la familia, (b) "la sociedad a través de las asociaciones y organizaciones de voluntarios", y (c) el Estado. El 50 % de los entrevistados se decanta por el continuismo, por la opción estatista. La alternativa privatista es la siguiente en predicamento (30 %). El tercer sector es preferido por el 20 % de los encuestados.

Mediante el análisis de regresión logística vamos a estudiar los perfiles sociodemográficos e ideológicos de cada una de esas tres opciones. Los resultados componen la **tabla 6.8.1**.

La atribución individual de la pobreza es el valor que subyace con más fuerza a la opción privatizadora. Por contra, la imagen de la desigualdad en términos de diferencias de renta (la preeminencia de los resultados sobre las oportunidades) es inversa al privatismo. Este tiene sus máximos adeptos entre los mayores, probablemente por la versión familista que se presenta en la encuesta CIRES. Quizás debido al efecto caridad ya citado las posiciones más altas no se identifican con la opción más privatizadora.

El tercer sector aparece asociado a valores

antiigualitarios: la rechazan los que deslegitiman la desigualdad, quienes tienen la visión estructural de la pobreza y quienes ven la desigualdad en términos de diferencias de bienestar (resultados). Por el contrario despierta las simpatías de quienes ven la desigualdad más bien en términos de oportunidades. Es pues una opción de valores de logro activo, no fatalistas.

¿Cuál es el perfil del estatismo? Claramente el más igualitarista. Se adhieren a él los encuestados más críticos con la desigualdad, quienes ven ésta en términos de bienestar, y quienes rechazan que los pobres sean culpables de su situación. En concordancia con el privatismo familista que demostraban, los ancianos, en el aspecto de la provisión asistencial, son ligeramente menos estatistas que otros grupos.

La encuesta CIRES permite profundizar aún más en los mecanismos apropiados de provisión de bienestar dependiendo de cuál sea la necesidad a atender. Al encuestado se le pregunta cuáles son los responsables de garantizar los siguientes derechos: el derecho a estar alimentado, el derecho a recibir cuidados cuando se está enfermo, el derecho a la educación, el derecho a la vivienda, el derecho al trabajo, el derecho a la cultura y el ocio, y el derecho a recibir ayuda en situaciones de necesidad. Agrupadas las opciones de provisión vienen a ser las ya enunciadas: la privada, la estatal y la del tercer sector.

Orientando las opciones en un continuum privatización máxima (individuo)-colectivización máxima (Estado) he realizado un escalamiento multidimensional, cuyos resultados se presentan en el **gráfico 3**. La asistencia social, el empleo y la vivienda forman un conglomerado para el que se considera mejor la provisión pública estatal. Por contra el privatismo familista o del tercer sector, es decir, un mayor "pluralismo del bienestar" parecen más apropiados para la salud y la alimentación. La educación oscila entre ambos polos, aunque más próximo al estatista. Caso aparte es el derecho al ocio y la cultura, que es claramente una responsabilidad individual para los encuestados.

Realizando un análisis factorial -que confirma los resultados del escalamiento multidimensional (véase **tabla 6.8.2**)- y salvando los dos factores correspondientes a los conglomerados mencionados podemos realizar una regresión múltiple para establecer los perfiles sociodemográficos e ideológicos que están en la base de estas preferencias. Los resultados figuran en la **tabla 6.8.3**.. El análisis factorial sitúa a la educación, la sanidad y la alimentación en el factor de "pluralismo del bienestar", y a la vivienda, el empleo y la asistencia social en el factor de "estatismo".

El factor "estatismo del bienestar" está asociado al igualitarismo: a la deslegitimación de la desigualdad, a la visión estructural de la pobreza y al rechazo de la visión culpabilizadora de ésta. Por el contrario, el nivel de estudios presenta un coeficiente negativo.

El factor "pluralismo del bienestar" también presenta unos contornos igualitaristas, aunque más difusos. Se asocia igualmente a la deslegitimación, pero la visión de la desigualdad que la alimenta es más bien de oportunidades que de resultados.

6.9 El criterio: oportunidades vs. bienestar

Ya hemos señalado en la introducción que la igualdad puede entenderse de formas distintas en el Estado de Bienestar. Lo referido se puede simplificar diciendo que la oposición fundamental se cifra en la distinción entre garantía de acceso (o "recursos") y la garantía de resultados (o "bienestar").

Tanto en la encuesta CIRES-93 como en la CIRES-94 se preguntó a los encuestados cuál debía ser el objetivo a perseguir, si "garantizar que todos tengan las mismas oportunidades para vivir bien o que todos gozen de un bienestar económico similar". En ambos casos es mayoritaria la adhesión a la igualdad de oportunidades (en una proporción aproximada de 60 a 30%. Veamos por un momento cuáles son los perfiles de los defensores de uno y otro principio de ciudadanía social. Recurro de nuevo a la regresión logística

En la encuesta CIRES-94 he tomado como valor 1 la opción del acceso o las oportunidades (véase **tabla 6.9.1**). En este caso de todas las variables de igualitarismo sólo discrimina una, aunque de forma muy significativa. Es de destacar que quienes ven la desigualdad más en términos de resultados o clases que en términos de oportunidades son los que menos entienden la ciudadanía como mera garantía de igualdad de acceso. Por otra parte, son las variables de posición en el Estado de Bienestar las que llevan la voz cantante. Los más estudiados son los más firmes defensores de la igualdad de oportunidades sobre la de bienestar. Trabajar en el sector público también fomenta ese tipo de estatismo. Por el contrario, la población dependiente (los pensionistas y los parados) tienden a legitimar en mayor medida la garantía del bienestar.

Como contrapunto, en la encuesta CIRES-93 he tomado como valor 1 la opción del bienestar o los resultados (véase **tabla 6.9.2**). Como era de esperar, las variables de igualdad de esta encuesta son más discriminantes que las de la anterior: al fin y al cabo, una de ellas contrapone la igualdad y la equidad. Y esta variable muestra un efecto coherente. Quienes anteponen el esfuerzo, pero sobre todo el mérito, a la igualdad de resultados, son quienes menos se adhieren a la ciudadanía del bienestar. Frente a éstos, quienes hacen primar la igualdad sobre la libertad como valor fundamental son quienes más partidarios se muestran de ese tipo de ciudadanía. En lo tocante a las variables sociodemográficas, el efecto de los estudios es consistente: los universitarios son los que menos legitiman la igualdad de bienestar. Como efecto nuevo respecto a la encuesta anterior aparece el de la posición social: los de posición alta tampoco suscriben este tipo de entendimiento de la ciudadanía social.

La oposición abstracta oportunidades-bienestar puede traducirse en términos de políticas concretas. Por ejemplo, el la encuesta CIS-2046 se pregunta por la legitimidad de dos políticas públicas: la de "ingresos mínimos" y la de "empleo para todos". Creo que no me equivoco si digo que la primera responde más al perfil de la igualdad de bienestar, y la segunda a la de oportunidades. Mediante un análisis de regresión de mínimos cuadrados veamos que variables determinan las preferencias por cada una de ellas cuando no se obliga al encuestado a optar entre las dos. Los resultados del análisis se presentan en la **tabla 6.9.3**.

También en términos de políticas concretas es manifiesto en primer lugar que el igualitarismo español hay que interpretarlo en términos de igualdad de oportunidades más que de resultados. La deslegitimación hegemónica de las desigualdades se asocia a la primera y no a la segunda. Por contra el igualitarismo antimercado o antijerárquico minoritario es el sustrato moral de la igualdad de bienestar. El principio de equidad es su antítesis normativa.

En cuanto a las variables sociodemográficas se nota cierto cambio al pasar de lo abstracto a lo concreto. Si en términos abstractos los dependientes tendían a legitimar la igualdad de bienestar, en términos concretos son más partidarios de la de oportunidades, de la garantía del empleo. Si en términos abstractos con el nivel de estudios aumentaba la simpatía por las políticas de oportunidades, en términos concretos los universitarios no creen que sea responsabilidad pública el proveer de puestos de trabajo. En cambio se confirma la prevalencia de las políticas de oportunidades entre los empleados públicos.

6.10 El Estado de Bienestar Fiscal

Paso ahora a analizar las actitudes ante lo que Titmuss ha llamado en su día "Estado de Bienestar fiscal", es decir, ante la redistribución, y especialmente aquella que opera vía sistema fiscal. Interesa ésta sobre todo porque es la redistribución que opera directamente sobre el mercado, entre la población activa, mientras que, por ejemplo, la redistribución vía contribuciones de la Seguridad Social se realiza de los activos a los inactivos (Mitchell). Es probable por ello que las actitudes ante la igualdad sean más discriminantes en la primera esfera que en la segunda.

Podemos empezar examinando con carácter general las bases del estatismo redistributivo, y en especial la relación entre redistribucionismo, atribuciones causales de la pobreza e igualitarismo con datos de la ECBC. Como variable independiente tomo un índice formado por dos variables: "todo lo que la sociedad produce debe redistribuirse entre sus miembros con la mayor igualdad posible" y "el Estado debe garantizar a todo el mundo unos ingresos mínimos". El alpha de la escala es de .68.

La regresión múltiple sobre este índice, contenida en la **tabla 6.10.1** indica que su apoyatura ideológica está en quienes son más críticos con la desigualdad y quienes sitúan la causa de la pobreza fuera del control de los pobres. Quienes consideran que estos son responsables de su suerte se oponen a la redistribución. Por lo demás, quienes dependen del Estado de Bienestar se muestran más a favor de la redistribución que quienes no dependen.

La encuesta CIRES-94 nos permite evaluar el impacto de otras variables de igualitarismo sobre las actitudes ante la redistribución (**tabla 6.10.2**). Como elemento común con la encuesta ECBC tenemos el pro-redistribucionismo de quienes son críticos con la desigualdad y quienes atribuyen la pobreza a causas estructurales, y no individuales. La percepción de desigualdad de oportunidades también se revela como un buen predictor de la defensa de la redistribución. Para acabar señalar dos variables sociodemográficas que tienen efectos significativos en esta encuesta. Trabajar por cuenta propia o tener estudios altos va asociado al escepticismo respecto a la redistribución.

La **tabla 6.10.3** contiene la regresión múltiple que he efectuado con datos de CIS-2046 sobre un ítem de redistribución pública y otro más concreto de progresividad fiscal. Como siempre, incluyo las dimensiones de actitudes ante la desigualdad de la encuesta: igualdad vs. libertad, crítica de la desigualdad, criterios de justicia distributiva y factores de éxito en la vida.

Las variables de igualitarismo tienen efectos significativos. Los más firmes defensores de la redistribución son los que anteponen la igualdad a la equidad o la necesidad. Ni la crítica de la desigualdad, ni la prevalencia de la igualdad sobre la libertad van acompañada de una solución que pase necesariamente por la redistribución. Los que creen que España es una sociedad abierta, en la que el logro no es inhibido por la adscripción, son poco entusiastas con la redistribución. Entre los efectos de las variables sociodemográficas, sólo es significativamente la edad: los mayores son más partidarios de la redistribución. Con el nivel de estudios también aumentan las simpatías por esa estrategia pública.

La misma encuesta también permite ver la base de las actitudes ante la progresividad fiscal. En este caso, dado que se pregunta por una medida concreta y el contexto español, el eje de gravitación pasa a pivotar también sobre las variables sociodemográficas, sin menoscado de las de igualitarismo. Así, los más críticos con la desigualdad son también los más partidarios de la progresividad fiscal. Por el contrario, los que más se identifican con la justicia de mercado (el criterio de equidad) son los menos partidarios. El cleavage sociodemográfico es claro: los dependientes del estado de Bienestar, abanderados de la redistribución vía impuestos, con la que no están tan entusiasmados quienes trabajan por cuenta propia y o están en posiciones sociales altas.

El análisis de actitudes confirma la hipótesis de Mitchell de que el sistema fiscal redistribuye entre los activos, pues son las posiciones altas dentro de éstos los más firmes detractores

de la redistribución.

6.11 Evaluación del efecto redistributivo del EdB: acceso y resultados

Vamos a examinar ahora las actitudes ante el input y el output redistributivo del Estado, es decir, si los españoles piensan que el Estado de Bienestar reduce la desigualdad. Vamos a hacerlo desde las dos perspectivas posibles, examinando tanto la desigualdad en el acceso como la desigualdad de resultados (Le Grand).

Sobre la desigualdad en el acceso al EdB encontramos cuestiones tanto en la encuesta CIS-2046 como en la CIRES-95. Se pregunta a los encuestados si "los españoles tenemos las mismas oportunidades para conseguir una buena educación, una buena asistencia sanitaria, un trabajo, o para aumentar nuestros ingresos".

La desigualdad en el acceso a los bienes del EdB que perciben los españoles, aún siendo alta, es significativamente menor que la que atribuyen al mercado. Los datos de la encuesta CIS-2046S revelan que si un 80% más o menos cree que no hay igualdad de oportunidades para conseguir un empleo o mejorar de renta, por ejemplo, el porcentaje se reduce al 55 % para la educación o la sanidad. Los datos de la encuesta CIRES-1995 realizada dos años después viene a señalar lo mismo. Aunque ha aumentado la sensibilidad a las desigualdades de mercado, pues casi sube al 90 % la percepción en los ámbitos de los ingresos o la renta, se mantiene el 55 % de las desigualdades "políticas".

Voy a analizar cada una de esas desigualdades para identificar sus bases sociales e ideológicas. La técnica, una vez más, será la regresión logística, siendo el 1 de la variable dependiente la percepción de la desigualdad en cada ámbito. Los resultados se presentan en la **tabla 6.11.1**.

En los cuatro casos, la deslegitimación de la desigualdad y el fatalismo político acentúan la insatisfacción con el nivel de igualdad de oportunidades existentes.

La percepción clientelista de que los contactos sociales ayudan a tener éxito en la vida también van asociadas a la insatisfacción.

Finalmente, entre las variables objetivas hay que mencionar el efecto de satisfacción de la edad.

Pasando a la desigualdad de cobertura o de resultados en el Estado de Bienestar el Eurobarómetro 37.1 pregunta "si en su país (España, en este caso) los siguientes grupos están suficientemente bien protegidos: los ancianos, los enfermos, los parados, y los pobres".

Los datos del Eurobarómetro 37.1 en la **tabla 6.11.2** revelan que los españoles perciben una alta desigualdad de resultados del EdB. El 70 % considera que los parados no están suficientemente

protegidos. El porcentaje es similar para los ancianos y los enfermos, elevándose hasta el 85 % para los pobres.

La comparación con otros países de la UE nos sitúa entre los países más insatisfechos con el nivel de protección.

En la **tabla 6.11.3** podemos ver qué variables modulan este segundo conjunto de actitudes. En este caso, en contraste con la tabla anterior, he simplificado el análisis considerando variables de posición únicamente.

Los capitalistas y los autónomos parecen más que satisfechos con la cobertura del Estado de Bienestar: parecen demandar un recorte de prestaciones. La magnitud de los coeficientes indica que éste debería ser mayor en los programas particularistas: paro y asistencia social. Para ello parecen encontrar cierto apoyo entre algunos grupos beneficiados del Estado de Bienestar universalista, como los funcionarios y los mayores. Ello es así especialmente respecto al seguro de paro.

Consistencia y fragmentación de esferas

La **tabla 7.1** a partir de datos de CIS-2046 pone en relación la consistencia en el igualitarismo y la consistencia en el estatismo.

Siguiendo una estrategia parecida a la de Kriesi, he clasificado a los encuestados según el número de principios igualitarios y estatistas al que se adhieren. Como el número de ítems elegido para cada dimensión es cuatro, pueden elegir pues uno de ellos, dos, tres o los cuatro. Este último es el valor máximo de consistencia posible. Por tanto, los menos consistentes serán los que elijan sólo uno.

Teniendo en cuenta los análisis factoriales previos, pero también la proximidad lógica de los ítems, los ítems igualitaristas han sido:

- "en nuestra sociedad es importante ser de familia rica para tener éxito en la vida"
- "la desigualdad se mantiene porque beneficia al rico y al poderoso"
- "las diferencias de ingresos son demasiado grandes en España"
- "criterio de justicia: lo que se necesita para mantener a una familia"

Los ítems de estatismo son:

- "es responsabilidad del gobierno reducir las diferencias entre las personas con ingresos altos y las personas con ingresos bajos"
- "el Estado debería proporcionar un puesto de trabajo a todo el que lo necesite"
- "el Estado debería garantizar un ingreso mínimo a todos"
- "las personas con ingresos altos deberían pagar en impuestos una proporción mayor que las personas con

ingresos bajos"

Respecto a la consistencia igualitarista, vemos que sólo hay un 45% de los encuestados que suscriban los cuatro enunciados. Otro 50 % suscribe dos o tres. Sólo un 5 % se queda exclusivamente con uno de ellos.

El patrón de la consistencia en el estatismo es similar, aunque un poco más polarizado. Casi un 60 % se manifiesta identificado con las cuatro formas de legitimación. Pero la siguiente categoría en importancia numérica la componen los que sólo suscriben dos de los principios de justicia política.

En la tabla el primer porcentaje es sobre la fila, el segundo sobre la columna, y el tercero sobre el total de los encuestados.

El cruce de las dos dimensiones en la **tabla 7.2** nos revela que hay aproximadamente sólo un 30 % de personas estrictamente consistentes, es decir, que asuman todos los principios de las dos esferas. Si flexibilizamos el criterio, incluyendo a los que se adhieren al menos a tres de los principios en cada esfera, el porcentaje se incrementa en un 25 %, hasta un 55 %: la mitad de la población es consistente. Otro grupo nutrido es el compuesto por ese 20 % de encuestados con alta consistencia igualitarista y una escasa coherencia estatista. De todas formas la impresión que se saca, como dice Kriesi, no es tanto la de inconsistencia, como de fragmentación y diversificación de intereses.

Pasando a la **tabla 7.3** tanto si medimos la inconsistencia con el alpha de Cronbach, con la desviación standard o el coeficiente de variación, las posiciones más consistentes son siempre la clase baja, los estudios bajos y la identificación con la izquierda.

El hecho de que en los niveles de estudios más altos se revele mayor inconsistencia es interpretable tanto en términos de la hipótesis de la sofisticación cognitiva como de la fragmentación.

La mayor inconsistencia de las personas autodefinidas de derecha confirma la hipótesis inicial. Si en Estados Unidos son los conservadores los consistentes, en España, por la diferente configuración de las ideologías dominante y secundaria, los conservadores son más inconsistentes que los progresistas

Conclusiones

Creo haber mostrado con datos sobre España la relevancia del igualitarismo en la explicación de la legitimación del Estado de Bienestar, así como algunos de los patrones de inconsistencia igualitarismo-estatismo.

Las actitudes ante la igualdad demuestran su importancia en todas las esferas de las actitudes ante el Estado de Bienestar: la inclusión en la ciudadanía social, la opción universalismo-particularismo, el gasto público, la progresividad fiscal, los diferentes mecanismos de provisión de bienestar, las desigualdades en el Estado de Bienestar, etc.

También hemos visto que hay diferencias interesantes entre las "clases de bienestar", entre las posiciones sociales generadas en torno al EdB, respecto a su legitimación del EdB. Estas discrepancias se veían tanto en la dimensión universalismo-particularismo, como en la oposición oportunidades-resultados.

Respecto a nuestra hipótesis del círculo vicioso del Estado de Bienestar los resultados del análisis empírico permiten decir lo siguiente.

El fatalismo y la percepción de barreras en el mercado efectivamente están correlacionados con la legitimación del Estado de Bienestar, y en particular de políticas de igualdad de oportunidades (apartado 6.3). Al mismo tiempo, sobre todo la percepción de que los contactos y las influencias políticas siguen siendo importantes en España es una importante fuente de insatisfacción respecto al Estado de Bienestar (apartado 6.11).

La inexistencia hasta el momento de una encuesta que abarque todos los aspectos considerados en la hipótesis, lo que obliga a echar mano de varias, con unas operacionalizaciones que, además, tampoco son siempre las mejores, es una dificultad. Pero, con todo, pienso que los resultados son robustos y permiten confirmar al menos en parte la hipótesis.

Finalmente, el análisis de consistencia practicado indica que la traducción del igualitarismo en estatismo se produce de forma más inmediata entre las posiciones autoidentificadas como bajas y de izquierda, y con estudios bajos. Ello confirma nuestra hipótesis derivada del argumento de Feldman/ Zaller.

INCERTIDUMBRE Y ACTITUDES ANTE EL ESTADO DE BIENESTAR

Introducción

En un apartado de la introducción teórica aludíamos a que una de las fuentes más importantes de ambivalencia en el Estado de bienestar provenía de la heterogeneidad de sus motivaciones. Estas pueden ser tanto el interés propio, como el sentido de la justicia, o la compasión y el altruismo.

Cada una de esas motivaciones es además internamente muy compleja. En la parte teórica nos explayábamos sobre la multidimensionalidad de la igualdad y de la ciudadanía social. Pero también señalábamos la multiplicidad de sentidos del "interés propio" como motivación en el Estado de Bienestar: desde la utilidad inmediata hasta la neutralización de economías externas, pasando por la equiprobabilidad de riesgos.

En este capítulo voy a explorar empíricamente la ambivalencia del interés propio frente al Estado de Bienestar. Voy a ver cómo la incertidumbre afecta a los intereses de clase.

En un capítulo del análisis empírico de las actitudes ante la desigualdad ya sometí a la contrastación empírica la idea de Rawls de que el igualitarismo maximin -la mejora de las posiciones menos aventajadas de la estructura social- es más probable que se produzca en condiciones de incertidumbre o ambivalencia respecto a la posición de uno mismo en el futuro.

Algunos autores han propuesto también como motivación latente en la univesalización de la Seguridad Social la búsqueda de seguridad por parte de las clases altas en momentos en que podían verse afectados por riesgos que normalmente no les afectarían. Desde este punto de vista la función de "estabilización de las expectativas" (Goodin) sería más importante que la de la igualdad o la redistribución en el Estado de Bienestar. El apoyo al Estado de Bienestar es mayor cuando uno no sabe qué le espera en el futuro. Esto es válido tanto para las clases altas como para las bajas.

Podemos encontrar argumentos en favor de esta tesis de la equiprobabilidad, o la hipótesis de la incertidumbre, como la llamaré a partir de ahora en diversos autores. Unos argumentos son teóricos, como el de Coleman, otros son históricos, como el de Baldwin. Estos desarrollos discursivos no se han visto culminados con trabajos empíricos en los que la incertidumbre se mida mediante actitudes. Goodin/Dryzeck, que yo sepa los únicos que han hecho un test de la hipótesis de la incertidumbre, recurren a medidas indirectas de la incertidumbre, como el presupuesto de que esta aumenta durante una guerra en todas las clases sociales.

En este capítulo del trabajo voy a realizar una contrastación más directa de la hipótesis de la incertidumbre, dado que la haré mediante el análisis de actitudes. También comprobaré como es la dinámica de las relaciones dentro del interés propio entre la clase social y la incertidumbre, o, si se quiere, entre el presente y el futuro.

El capítulo sigue el siguiente método de exposición. En la primera parte introduzco los principales argumentos que podemos encontrar en torno al impacto de la incertidumbre sobre las motivaciones respecto al Estado de Bienestar. A continuación,

presento los datos y las técnicas que aplicaré en el análisis empírico. La tercera parte contiene los primeros análisis empíricos, en este caso de carácter estático y comparando España con otros países. Por contra, en la cuarta parte el análisis se hace sólo para España, pero datos dinámicos, de evolución de las actitudes ante el Estado de Bienestar entre 1908 y 1996.

Argumentos e hipótesis

Son varios los autores que han establecido una relación causal entre la incertidumbre y la legitimación del Estado de Bienestar.

McKenna et al. han señalado las semejanzas que a este respecto existen entre Keynes y Rawls. En ambos podemos encontrar argumentos positivos que vinculan la incertidumbre y la desigualdad -a través del paro, en el primero, y de la herencia y los cierres sociales, en el segundo. Sobre estos argumentos fundamentarán ambos autores su defensa normativa del Estado de Bienestar.

Como ya vimos, el argumento de Rawls sobre el velo de ignorancia utiliza la incertidumbre como promotora de actitudes igualitaristas en una situación hipotética. Sólo en un contexto de incertidumbre total sobre los propios bienes y capacidades las personas eligen la igualdad como norma de justicia. Su forma es el principio maximin, es decir, la mejora de los que están en la posición menos ventajosa. La motivación de esa elección está en que nadie puede saber si será el mismo quien esté en esa posición.

Coleman ha criticado a Rawls por su entendimiento de las consecuencias de la incertidumbre. Si, según Rawls, la forma de bienestar que se legitima desde la incertidumbre es particularista -la mejora de los que están peor-, según Coleman la forma legitimada será la universalista, la mejora de la media. Para Coleman el modelo de actor que tiene Rawls en mente no es el del decisor bayesiano normal, sino el de un decisor extremadamente averso al riesgo. La crítica de Coleman es, por lo tanto, empírica: lo normal es el modelo bayesiano, y por lo tanto la legitimación en un contexto de incertidumbre será universalista, y no particularista.

Elster atribuye la redistribución -el efecto previsto por Rawls- y la seguridad social -el efecto que estipula Coleman- a dos tipos distintos de incertidumbre: un velo traslúcido y un velo opaco (parafraseando la metáfora del velo de ignorancia de Rawls).

"La cobertura de riesgos tiene lugar detrás de un velo muy fino, que permite a la gente conocer sus habilidades, preferencias y riqueza actuales, aunque no su capacidad de ganarse la vida ni su poder adquisitivo en el futuro. Bajo estas circunstancias, los individuos racionales estarán de acuerdo en asegurarse contra el riesgo, esto es, en pagar una tasa a un fondo común del que se pueda obtener una compensación cuando sea el caso. La redistribución tiene lugar detrás de un velo opaco, que impide a las personas el conocimiento de muchas -quizás de absolutamente ninguna- de sus cualidades y bienes personales. Detrás de un velo opaco de ignorancia las personas se preguntan a sí mismas cómo

les gustaría que estuviese organizada la sociedad si no supiesen qué preferencias y bienes acabarían teniendo. Unos individuos racionales puede que quieran protegerse contra el riesgo de ser pobres, o de no de estar pobremente dotados con habilidades productivas, o de tener gustos caros" (Elster, 1988:210).

Resumiendo, tenemos un velo casi transparente para la seguridad social, y uno opaco para la redistribución.

Fue Baldwin el primero en defender el argumento de la incertidumbre more rawlsiano y en contrastarlo empíricamente, con metodología histórica. Baldwin analiza la gestación del Estado de Bienestar en varios países. Su concepto de "clases de riesgo" obedece a la lógica del "velo traslúcido", ya que, al fin y al cabo, su análisis se limita a la historia de la Seguridad Social. Para explicar por que esa demanda de seguridad social se convierte después en un derecho institucionalizado por la ciudadanía social, su argumento es el de la interdependencia.

"La opción desinteresada realizada por los ciudadanos formalmente iguales tras el velo de Rawls, por la que se comprometen solidariamente al margen de los beneficios que ello pueda reportales (...) son los factores por los que se transforma la redistribución de una demanda en un derecho. Como en teoría todos podemos beneficiarnos de la solidaridad, y vernos perjudicados si no existe, todos nos ponemos de acuerdo en torno a ella, convirtiendo así en un derecho lo que de otro modo sería una concesión. La interdependencia es a la solidaridad lo que la dependencia a la caridad" (69).

Goodin/Dryzek han hecho también un análisis histórico-cuantitativo. El objetivo era explicar la gran expansión del Estado de Bienestar en Inglaterra después de la Segunda Guerra Mundial, momento en el que se universalizan la mayor parte de los servicios sociales. La hipótesis es que una guerra de las características de aquella supuso una amenaza para todas las personas, sin distinción de clase. Todas las clases experimentaron esa incertidumbre. El análisis mostró que efectivamente había una correlación entre el gasto público y las medidas de incertidumbre operacionalizadas.

Pero incluso en circunstancias no tan extraordinarias, las personas que no se benefician de un servicio pueden seguir apoyándolo. Weisbrod haciendo uso del concepto de "option demand" se apoya en la teoría del comportamiento averso al riesgo para explicar que la gente puede querer asegurarse contra una muy pequeña probabilidad de necesitar un servicio.

A partir de lo dicho, la hipótesis del efecto de la incertidumbre se puede plantear desglosándola como sigue:

- * hipótesis 1: en coyunturas de gran incertidumbre aumenta la legitimación del Estado de Bienestar
- * hipótesis 2: en coyunturas de incertidumbre se reduce la asociación entre las actitudes ante el Estado de Bienestar y la clase social; esto quiere decir que el interés de clase y el interés de la seguridad frente a la incertidumbre, en definitiva, dos formas de interés propio, entran en conflicto.

Frente a estas dos hipótesis sobre aumento de la legitimación en tiempos de gran incertidumbre, encontramos otras opuestas, que predicen el descenso de la legitimación en tiempos de crisis e incertidumbre. Así Barbalet considera que entre las posiciones de clase obrera aumenta el resentimiento contra los beneficiarios de la asistencia social.

Ya en el terreno empírico Sihvo/Uusitalo encontraron considerable evidencia de que efectivamente la asociación entre clases y actitudes ante el Estado de Bienestar se relaja -es decir, la hipótesis 2 se verifica-, pero no por que se cumpla la hipótesis 1, sino por lo contrario, porque aumenta en todas las clases la deslegitimación del Estado de Bienestar.

Como de lo que se trata es de averiguar el impacto de la incertidumbre sobre las actitudes ante el Estado de Bienestar, una variable central a tener en cuenta es el tipo de régimen de Estado de Bienestar. Un Estado de Bienestar universalista de corte socialdemócrata difiere de uno particularista liberal en muchos aspectos, pero la distribución de riesgos es un elemento central.

"La audiencia relevante para ciertos programas del Estado de Bienestar no son sólo los usuarios actuales, sino todos aquellos que perciben que harán uso -o que creen que pueden hacer uso- de ellos en el futuro: los jóvenes son los pensionistas del futuro; cualquiera puede quedarse en el paro. Por eso el problema de la incertidumbre se agrava en los Estados de Bienestar institucionales, en los que los servicios son universales" (Andersen, p. 26).

Esto significa que en los regímenes universalistas la percepción de riesgos, mayor en unos grupos que en otros, no debe tener consecuencias para la legitimación del Estado de Bienestar, mientras que sí debiera tenerlos en los Estados de Bienestar no universalistas. Tenemos así la

* *hipótesis 3*: en lo que se refiere al efecto del régimen de Estado de Bienestar, las perspectivas de futuro y la incertidumbre deben ser una variable más relevante para las actitudes ante el Estado de Bienestar en los regímenes corporatistas o liberales -en los que hay un acceso desigual a la cobertura de riesgos - que en los regímenes universalistas o socialdemócratas, con cobertura de riesgos idéntica para todas las posiciones.

Aunque han abundado las especulaciones sobre los efectos del régimen de Estado de Bienestar sobre las actitudes (ver tablas resumen en el apéndice 1), exceptuando Taylor-Gooby, que utiliza entrevistas a élites, no hay ninguna otra investigación que haya podido corroborar este "efecto régimen", la hipótesis de la relación régimen-actitudes (Swallfors, Papadakis, o Papadakis/Bean). La novedad que introduzco en el modelo, en comparación con estos intentos anteriores, es considerar la variable interviniente de la incertidumbre como efecto modulador de la relación regímenes-actitudes.

Finalmente, un último elemento a tener en cuenta es el diferente grado de aversión al riesgo que puedan tener las diferentes clases sociales. Green (ver **figura 1**) demuestra que las clases baja y alta son más aversas al riesgo que las clases

medias. la razón estaría en que las clases bajas pueden perder todo lo que tienen si lo arriesgan. Las clases altas, por otra parte, no necesitan arriesgar, porque ya han satisfecho sus aspiraciones. Por lo tanto son las clases medias las que tienen un excedente y están dispuestas a arriesgarlo para aumentarlo. ¿Qué quiere decir esto? Las clases medias apoyarán menos el Estado de Bienestar porque el excedente del que disponen preferirán invertirlo en usos que les reporten mayores beneficios. Incluso en una situación de extrema incertidumbre serán más remisos a dar su apoyo al Estado de Bienestar. Esto quiere decir que en la clase media siempre habrá una mayor ambivalencia de intereses (dividendos vs. seguridad). Si he entendido bien el argumento de Greene, tendríamos las

- * hipótesis 4: los efectos de la incertidumbre no son uniformes entre las clases sociales, de forma que incluso después de controlar los efectos de la incertidumbre, la clase social debe seguir siendo significativa para las actitudes ante el Estado de Bienestar.
- * hipótesis 5: en circunstancias de incertidumbre las clases medias serán menos aversas al riesgo y demandarán menos Estado de Bienestar.

Una vez más, en abierta contradicción con esta hipótesis, también hay abundante evidencia empírica de que la clase social no es un cleavage con mucho poder explicativo para la comprensión de las actitudes ante el Estado de Bienestar (ver apéndice 1). Pero quizás la comparación de países y la introducción explícita de la incertidumbre pudo alterar este resultado.

Datos, operacionalizaciones y variables

Como ya escribí en la introducción, sigo un enfoque en dos pasos. Voy a hacer dos tipos de análisis distintos: uno estático, comparativo y micro; y otro dinámico, para un sólo país, y macro. Me explico.

Primeramente voy a analizar la evolución de la demanda de gasto público social en España entre 1980 y 1996. El análisis consiste en la explotación de la serie de encuestas fiscales del Centro de Investigaciones Sociológicas. Estas encuestas nos dan opiniones individuales, es decir, micro-datos, sobre las actitudes ante el Estado de Bienestar, pero no sobre la incertidumbre. Por eso como aproximación empírica a la incertidumbre he tenido que optar por escoger magnitudes macroeconómicas, como la tasa de paro o el PIB. Con estas macromagnitudes compararé las micro-actitudes convertidas en macro-datos, al utilizarlas como porcentajes de población de acuerdo o en desacuerdo con el ítem correspondiente.

En el segundo análisis compararé las actitudes ante el Estado de Bienestar en varios países. Utilizaré micro-datos tanto de incertidumbre como de actitudes ante el Estado de Bienestar. Las encuestas son la ISSP-1992 sobre desigualdad social, y, para España, la encuesta CIS-2046.

Las encuestas del primer análisis se refieren a varias políticas (educación, pensiones, etc.), pero tienen el inconveniente de que sólo preguntan cuestiones referentes a la

demanda de gasto público, que no son precisamente el mejor indicador de legitimación (Rafferty). Las encuestas que utilizaré en el segundo análisis tienen preguntas más generales sobre el Estado de Bienestar, pero se concentran en su aspecto redistributivo, y no aluden al de la seguridad. Para contrarrestar este problema en el segundo análisis he recurrido a otra encuesta, el Eurobarómetro 37.1. Esta, aunque obviamente no incluye los mismos países que la encuesta ISSP, sí que contiene una pregunta sobre actitudes ante el seguro de paro y otra sobre probabilidad de quedarse sin empleo, con lo cual podemos contrastar internacionalmente el efecto de la incertidumbre sobre una política de seguridad (aunque también tenga un claro aspecto redistributivo).

La operacionalización de la posición respecto al Estado de Bienestar la he realizado de dos formas. En la primera parte del análisis -macro-dinámico- comparo las clases ocupacionales con las "clases de riesgo" (Baldwin). Las clases ocupacionales que incluyo son capitalista, pequeña burguesía, etc. hasta el total de 7, que eran las que podíamos formar dada la forma agregada en que se preguntaba la ocupación en las encuestas del CIS. Las clases de riesgo se operacionalizan como la relación con la actividad: ocupado, parado, pensionista y estudiante.

Las técnicas de análisis son las que he venido utilizando en anteriores capítulos: análisis de fiabilidad (alpha de Cronbach), análisis de regresión múltiple, etc.

La única novedad metodológica ha sido la utilización de los llamados "log-multiplicative layer models" (Payne/ Payne/ Heath) en la parte primera del análisis, a los que he recurrido para modelizar la evolución de la asociación entre la clase y las actitudes ante el Estado de Bienestar.

Análisis dinámico macro: evolución de la relación entre la clase social y las actitudes ante el Estado de Bienestar en España (1980-1996).

En primer lugar, antes de analizar la relación entre las actitudes y las magnitudes macro-económicas, hay que mirar la evolución del gasto público social mismo. La figura 1 muestra que el gasto ha crecido de modo casi constante desde el año 84. A pesar de las reformas cualitativas en sentido particularista que ha sufrido el Estado de Bienestar en estos 15 años (Rodríguez Cabrero), esto apenas ha tenido traducción en términos de gasto global. También se sabe que este gasto ha tenido un no desdeñable efecto redistributivo (Ayala et al.).

En cuanto a la evolución de las magnitudes agregadas, el PIB creció entre 1986 y 1991. Los períodos 80-85 y 92-96 fueron de crisis e incertidumbre. ¿Cómo afectó esto a la legitimación del Estado de Bienestar? Las tablas 2.1 y 2.2, y sus traducciones gráficas en las figuras 3.1 y 3.2 muestran que la demanda de gasto público social sigue un patrón de evolución más complejo que el de las magnitudes macro-económicas. En el 80 reinaba la incertidumbre política y económica, e igualmente importante era la legitimación del Estado de Bienestar. En el 85 la situación económica empieza a remontar, la incertidumbre se disipa, y la legitimación disminuye para muchos programas del Estado de Bienestar. Hasta aquí todo bien: la hipótesis 1 del efecto de la

incertidumbre se confirmaría. Lo que sigue a partir de ese último años ya no es tan fácilmente interpretable desde la hipótesis. En 1988, momento de mayor expansión económica, la demanda de gasto social aumenta para ser casi tan alta como a principios de los 80, y se mantiene así hasta el 92. A partir de este año vuelve a aumentar la incertidumbre económica, pero la legitimación en lugar de aumentar o mantenerse, desciende ligeramente...Hasta 1996: aquí, de nuevo, la alta incertidumbre económica permite al Estado de Bienestar recuperar unas cotas de legitimación que no se obtenían desde 1980.

El tipo de programa de que se trate -de seguridad o redistributivo- no parece implicar muchas diferencias para la evolución de las actitudes. Excepto el seguro de desempleo, que ve como su demanda pública en términos de gasto, aumenta año tras año, todos los programas siguen la evolución que vengo de comentar. Aunque hay que hacer notar que es precisamnete la seguridad social -un programa claramente contributivo y de seguridad- el que tiene el perfil más abrupto, más ligado a la coyuntura.

La tabla 2.3 y la figura 3.3 muestra los cambios en las actitudes según la clase social. Todo apunta a que, frente a la hipótesis de Greene, las clases medias no son menos aversas al riesgo que las otras clases. En términos de porcentajes de legitimación, están siempre entre las dos otras clases, independientemente de si se trata de una coyuntura de auge económico o de incertidumbre. La hipótesis 5, por lo tanto, no es correcta, al menos para España.

En general, ¿cuál ha sido la asociación entre la clase social y las actitudes ante el gasto público a lo largo del ciclo económico? Recordemos que según nuestra hipótesis 2, en períodos de incertidumbre la asociación debe ser menor. La tabla 3 recoge los estadísticos resultantes de ajustar el modelo log-multiplicativo a los datos del CIS que manejamos. El valor de los estadísticos nos indica que la modelización es correcta, mejor que con los otros modelos con que comparamos los "log-multiplicative layer models". En las figuras 4.1 a 4.5 presento los coeficientes de asociación entre las clases ocupacionales y las clases de riesgo, por un lado, y las actitudes ante las cinco políticas sociales, por otro, entre 1980 y 1996.

Empezando por la seguridad social, tenemos que comparada con 1980 (momento de incertidumbre), la asociación aumentó en el 85 y en el 90 (momentos de menor incertidumbre), pero no en el 88. La asociación volvió a ser menor en otro momento de incertidumbre, el 94. En el 96 encontramos un curioso fenómeno de bifurcación: las clases ocupacionales siguen el comportamiento esperado en la hipótesis, y la asociación entre ellas y las actitudes disminuye, como corresponde a un período de incertidumbre. Las clases de riesgo, por contra, ven aumentada su asociación. Sólo se me ocurre que el incipiente debate sobre el futuro del sistema público de pensiones aumentó el disenso entre la población activa y la inactiva (clases de riesgo), pero no dentro de la población activa (clases ocupacionales).

La demanda de seguro de paro sigue un patrón similar al de la seguridad social. Bajo circunstancias de incertidumbre (años 80, 94 y 96) la asociación con la clase -sea ocupacional o de riesgo- es baja, mientras que en períodos de auge aumenta.

La educación muestra un descenso constante de asociación desde el 85, atnto en las clases sociales como de riesgo. Pero

nótese que es la única política en la que la asociación es siempre mayor con la clase ocupacional que con la clase de riesgo. Ello sería así, porque la educación es precisamente la política redistributiva por excelencia (que afecta a las relaciones entre las clases ocupacionales).

La vivienda y la sanidad pública no cambian sustancialmente este panorama.

Por lo tanto, hay que concluir que con contadas excepciones para algún año, tanto la hipótesis 1 como la hipótesis 2 se cumplen.

Veamos ahora si la hipótesis de la incertidumbre resiste el paso de lo macro a lo micro. Paso a la segunda parte del análisis.

Análisis estático micro: comparación internacional de incertidumbre y actitudes ante el Estado de Bienestar

Antes de nada, hay que empezar por comparar la consistencia y la estructura causal de las actitudes ante el Estado de Bienestar de los distintos países. En la tabla 4 se puede ver que los países en los que la consistencia de la legitimación del Estado de Bienestar redistributivo es mayor son el Reino Unido, España, Canadá y Polonia, y aquellos en los que es menor, Rusia, Italia y Austria. Los resultados son robustos: resultan tanto de aplicar un análisis de fiabilidad (alpha de Cronbach) como de medir la varianza explicada por el factor.

La tabla 5 muestra los resultados de un análisis de regresión país a país del índice de legitimación sobre distintas variables sociodemográficas. Las siguientes características están siempre correlacionadas negativamente con la legitimación: el trabajar por cuenta propia, la autoubicación social alta, la edad y el nivel de estudios. Por contra, ser mujer, empleado público o persona dependiente del Estado de Bienestar fomenta la pasión estatista. Echando un vistazo al valor de las R cuadradas podemos ver que el consenso estatista es fuerte en España, Italia y los países post-comunistas, mientras que apenas existe en el Reino Unido, Noruega y Suecia.

En la encuesta ISSP y en el estudio CIS-2046, la incertidumbre se mide con un ítem en el que se le pregunta a las personas por sus perspectivas de futuro. Este es el indicador de incertidumbre que vamos a añadir ahora como variable independiente al modelo de regresión que acabamos de presentar. En la tabla 6 me he limitado a presentar sólo el valor del coeficiente del indicador de incertidumbre, la R cuadrada del nuevo modelo, y la mejora de la varianza explicada al introducir esa nueva variable independiente. Los resultados son concluyentes: en 12 de los 18 países considerados, al considerar la incertidumbre personal, se logra una mejora significativa en la comprensión de la legitimación del Estado de Bienestar. El efecto es siempre el mismo: cuanto más se confía en mejorar en el futuro, menos se defiende el Estado de Bienestar. Los coeficientes son mayores en el Reino Unido, Nueva Zelanda, España y Alemania, países todos ellos de tradición corporatista o liberal en lo tocante a la seguridad social. En los países de mayor raigambre universalista los coeficientes de la variable de incertidumbre son menores -por no decir los más bajos. Como

excepciones hay que apuntar los coeficientes bajos de Austria y Australia, países respectivamente corporatista, el primero, y liberal, el segundo. Pero a grandes rasgos, la hipótesis del efecto régimen, nuestra hipótesis 3, se puede considerar correcta.

En un paso más en el análisis, he subdividido el índice de legitimación que venía manejando en dos: uno de legitimación de políticas "de igualdad" (redistribución) y otro de políticas "de seguridad" (ingreso mínimo). En la tabla 7 se puede consultar la fiabilidad de estos nuevos índices. El número de países que voy a considerar en los nuevos análisis es menor porque introduzco unas nuevas variables independientes que no se preguntan en todos los países de la encuesta ISSP. Estas preguntas son de percepciones del pasado, el presente y el futuro, tanto de la persona encuestada como de la sociedad en su conjunto. Podemos ver así si lo que importa es la incertidumbre egotrópica o la sociotrópica.

Las tablas 8.1 y 8.2 exponen los coeficientes de los modelos con las nuevas variables para los dos nuevos índices de legitimación (redistribución y seguridad). Si, para empezar, prestamos atención al valor de las R cuadrado tenemos que hay mayor consenso respecto a las políticas de seguridad que respecto a las redistributivas. Por otra parte, después de incluir todas las nuevas medidas de incertidumbre, la medida inicial de incertidumbre egotrópica sigue siendo el mejor predictor de las actitudes ante el Estado de Bienestar en la mayoría de los países. Con todo, la autoubicación social sigue siendo significativa. Cuanto más arriba considera uno que está en la escala social, independientemente de lo segura que crea esa posición, menos apoya el Estado de Bienestar. La hipótesis 4 se cumple.

Finalmente, por los motivos ya apuntados en el apartado de datos de este capítulo, he utilizado otra fuente de datos (el Eurobarómetro 37.1) para medir el efecto de la incertidumbre personal sobre la demanda de políticas "de seguridad" y no redistributivas. Tenemos dos variables dependientes, que son items de legitimación del seguro de paro. Tenemos también una pregunta sobre la probabilidad que el encuestado cree que tiene de quedar en paro. Frente a lo que he venido haciendo, ahora voy a realizar el análisis sobre el fichero conjunto y quedándome sólo con la población asalariada. De los 14.000 originales me quedo pues con 5.000 casos aproximadamente.

En la tabla 9.1 presento los resultados de un análisis de regresión logística sobre el primer item de legitimación del seguro de paro, el desacuerdo con la idea de que "habría menos paro si el seguro de paro fuese más bajo". Las personas con incertidumbre respecto a su empleo se manifiestan claramente en contra de esta opinión. Además hay una interacción entre la incertidumbre y las clases sociales inferiores, entre las que la probabilidad de paro es mayor. El efecto de la experiencia de haber estado en paro antes es menor que el de las perspectivas de estarlo. El efecto de la incertidumbre es robusto, y se mantiene tras controlar su efecto por el de valores como la religiosidad, la autoubicación política o la dimensión materialismo-postmaterialismo, que también muestran valores altos y significativos.

En la tabla 9.2 tenemos los resultados obtenidos de aplicar la misma ecuación de regresión al segundo item de legitimación

del seguro de paro: la preferencia por un seguro más largo. Ahora la experiencia pasada de desempleo se revela más importante que la incertidumbre respecto al empleo actual.

Conclusiones

Acabo el capítulo subrayando algunas conclusiones a partir de los resultados de la contrastación de las hipótesis fijadas en la parte teórica.

En primer lugar, efectivamente la incertidumbre cuenta como explicación de las actitudes ante el Estado de Bienestar, lo que ilumina la idea del conflicto de intereses intra-personal entre la utilidad inmediata y la seguridad: en definitiva, la ambivalencia de motivaciones respecto al Estado de Bienestar.

En segundo lugar, el régimen de Estado de Bienestar es una variable significativa para entender el efecto de la incertidumbre y la ambivalencia en los intereses. El diseño universalista es el que menos ambivalencia suscita, porque neutraliza el efecto de la incertidumbre sobre la legitimación.

El efecto de la incertidumbre no es lineal, sino que varía con la clase social. Unas clases son más aversas al riesgo -menos bayesianas- que otras. La hipótesis de Green sobre la menor aversión al riesgo de las clases medias sin embargo no parece cierta, por lo que hay que buscar una alternativa.

Aparte de estas conclusiones, hay que apuntar algunos límites del análisis.

En el análisis dinámico sobre la evolución de las actitudes en España habría que considerar otras covariables además de las magnitudes macroeconómicas. Con éstas no está quizás suficientemente modelado el impacto de la incertidumbre.

En la comparación internacional quizás sea necesario especificar aún mejor la relación régimen de Estado de Bienestar-incertidumbre.

INTERESES Y AMBIVALENCIA EN EL ESTADO DE BIENESTAR: ¿CLASES SOCIALES O CATEGORÍAS DE RIESGO?

Introducción

La contradicción entre el interés propio y las normas de justicia y/o el altruismo siempre se han señalado como una de las fuentes de ambivalencia -si no "la" principal- respecto al Estado de Bienestar. Esta ambivalencia afectaría sobre todo a las clases medias y altas, supuestamente las que más contribuyen al Estado de Bienestar sin beneficiarse.

Ahora bien, el problema a la hora de poder corroborar la hipótesis de esta ambivalencia es que se han venido manejando conceptos muy ingenuos de lo que es el "interés" respecto al Estado de Bienestar y sobre quienes son los "interesados" en el Estado de Bienestar. En la introducción teórica ya apuntábamos la ambivalencia de los intereses respecto al Estado de Bienestar: externalidades, indertidumbre, picoeconomía, etc.

Las aproximaciones "naïve" ha llevado casi siempre a utilizar esquemas de clases ocupacionales como operacionalizaciones de las posiciones generadoras de intereses ante el Estado de Bienestar. Esto en sí mismo no es erróneo si se justifica teóricamente. Pero este no ha sido el caso normalmente. Y se ha supuesto sin más que para mirar la ambivalencia ante el Estado de Bienestar bastaba con hacer una regresión de la actitud sobre la clase hecha dummy para ver si los coeficientes indicaban o no apoyo o deslegitimación del Estado de Bienestar.

El problema es que quizás la ocupación por sí misma no el crisol de los intereses respecto al Estado de Bienestar. En la primera parte de este capítulo revisaremos hipótesis alternativas sobre las posiciones que pueden ocupar el lugar de la clase social. En la segunda parte contrastaré empíricamente cuál de los esquemas de posiciones posibles refleja mejor los intereses ante el Estado de Bienestar. Compararé los esquemas de clases más o menos ocupacionales - como los de Goldthorpe o Wright - con modelos llamados de "categorías de riesgo", esto es, posiciones generadas por el Estado de Bienestar.

Categorías de riesgo

Ha sido Baldwin, una autor crítico tanto de las explicaciones elitistas o "bonapartistas" (en las que caería el enfoque de las externalidades de de Swaan) como de las marxistas o "laborocéntricas" (que ponen el énfasis en los recursos de poder de la clase obrera), el que ha propuesto una línea de investigación sobre el Estado de Bienestar que subraya la especificidad de las posiciones generadas por el Estado de Bienestar. La idea de Baldwin es que la imputación de intereses y valores sobre el Estado de Bienestar no hay que hacerla sobre las clases sociales directamente pues lo que estaría en juego en él es la distribución de unos riesgos que en realidad no varían monotónicamente con la jerarquía de clases. La lucha de clases

respecto a la propiedad de los medios de producción y el excedente no agota, ni mucho menos, el abanico de los intereses materiales contrapuestos. En la legitimación o deslegitimación del Estado de Bienestar los actores colectivos son pues "categorías de riesgo" que cortan transversalmente las clases sociales, desmembrándolas y rearticulándolas de manera distinta. Si las clases sociales se definen y distinguen en función de su relación con los medios de producción, en las categorías de riesgo

"los actores se identifican y reciben sus intereses comunes de sus relaciones respecto a los medios de seguridad, de su compromiso a favor o en contra de la redistribución de riesgos comprendida por la seguridad social" (Baldwin, p.9).

Por lo tanto, el investigador debe interpretar, sin presuponerla de antemano, la forma en que las clases sociales interactúan con las categorías de riesgo para dar lugar a distintos discursos sobre el Estado de Bienestar.

Algunos autores, al estudiar la estructura de clases de las sociedades de los Estados de Bienestar, creen haber podido identificar clases segmentadas y sedimentadas por las propias políticas de bienestar, y superpuestas a las clases generadas por el mercado. Esas posiciones han recibido el nombre de "clases del bienestar" (Alber). Estos estratos vienen definidos por relación "no respecto a los medios de producción, sino respecto a los recursos de bienestar organizados por el Estado, y, consiguientemente, por el diferente grado en que se es vulnerable a dejar de recibirlos" (Offe, 144).

Offe, por ejemplo, propone un modelo de cinco grupos de status, que, del más alto al más bajo, serían:

- los funcionarios
- los empleados del sector privado con un puesto de trabajo fijo y estable
- los ancianos, discapacitados, discontinuos y desempleados
- los que viven de la asistencia social
- los trabajadores extranjeros ilegales

Según este autor habría un conflicto polarizado por el acceso a la seguridad pública que latería entre las clases medias funcionales (los funcionarios y empleados fijos y estables) y el resto de las categorías de riesgo.

Sin embargo Mayer/Müller apuntan algunos factores que impedirían la consolidación de esos loci de status como auténticas categorías de riesgo mediadoras entre la estructura de clases sociales y las ideologías del Estado de Bienestar:

- * se trata de posiciones internamente demasiado heterogéneas para satisfacer el criterio de inconsutilidad que exige una categoría de clase (aunque sea de riesgo);
- * la situación de clase de los sujetos respecto al Estado de Bienestar viene fijada previamente por su situación en las desigualdades del mercado: el acceso a los derechos de bienestar público en casi todos los Estados se basa en la situación laboral del individuo (tiempo cotizado, etc.). Esas posiciones son pues clases subsidiarias de las de clase o "clases sombra";
- * esas categorías no son "stocks", sino más bien variables

de flujo: el paso por ellas suele ser pasajero por tratarse en muchos casos de paréntesis en la trayectoria laboral de los sujetos;

* la situación de provisoriedad anterior hace que los supuestos conflictos por la distribución de riesgos no puedan cuajar en una conciencia de pertenencia a una categoría de riesgo, o que, de hacerlo, ésta sea demasiado volátil.

De análisis realizados para otros países hemos obtenido los siguientes modelos posibles de análisis de la estructura social del Estado de Bienestar:

- * modelos de oferta (centrados en los efectos del Estado de Bienestar sobre la ocupación): Haller, Gould, Hoff, Navarro o Wright.
- * modelos con eje en los efectos sobre la relación con la actividad (pensiones, paro, etc.): Alber o van Parijs.
- * modelos a partir de los efectos redistributivos asimétricos del Estado de Bienestar sobre las clases sociales: Le Grand.
- * modelos mixtos con análisis de trayectorias vitales generadas por el Estado de Bienestar: Mayer/Müller, Leisering.

Categorías de riesgo en España

Es sabido que en la década de los años 80 y principios de los 90 en España se ha expandido y consolidado el Estado de Bienestar, aunque haya desacuerdo a la hora de estimar la magnitud y el signo de este cambio (Esping-Andersen vs. Maravall).

En apartados anteriores evalué el signo de la evolución paralela de las actitudes de la población ante esos desarrollos institucionales. Para ello tomaba la clase social derivada de la ocupación como variable explicativa de las divisiones de opinión entre los ciudadanos.

El paso inmediato de la investigación tiene que ser el de averiguar si el Estado de Bienestar en España ha cristalizado en posiciones sociales con características materiales e ideológicas específicas. La cuestión se subdivide en dos:

- ¿Existe una estructura social subproducto del Estado de Bienestar?
- ¿Es significativo el efecto de esa estructura sobre las actitudes y comportamientos políticos, y, más específicamente, sobre la legitimación del Estado de Bienestar?

Como ha subrayado Esping-Anderson, cada tipo de régimen de Estado de Bienestar influye de forma distinta en la estructura de posiciones sociales de una sociedad concreta. En España se puede decir que el Estado de Bienestar es una amalgama de elementos de régimen corporatista, por un lado, y universalista,

por el otro. Entre los primeros se contaría el régimen de la Seguridad Social (de carácter obligatorio y contributivo, excepción hecha de las pensiones no contributivas). Entre los segundos, la sanidad pública.

Esta mezcla de elementos hace que también sea ambigua la determinación de las posiciones sociales subproducto de esa amalgama institucional. Si pesa más el elemento corporatista sobre el universalista, dado que en el Estado de Bienestar corporatista los beneficios están ligados directamente a la ocupación, los modelos de clase ocupacional deben tener más poder explicativo que los modelos de categorías de riesgo. Si pesa más el componente universalista es de esperar que sea al revés.

Datos

He operacionalizado esos modelos con los datos de la encuesta que, de todas las que manejado para esta investigación, contiene más información "objetiva" sobre el entrevistado. me refiero por supuesto a la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (Carabaña).

La información de la que dispongo es en su mayoría estática. La ECBC sólo incluye preguntas que permiten operacionalizar trayectorias ocupacionales. Los datos sobre posición respecto al Estado de Bienestar sólo se refieren al presente.

En la tabla 1 presento las categorías de los modelos que voy a comparar. Además de los modelos de categorías de riesgo presentados anteriormente he construido un modelo propio que considera lo que creo que son las tres dimensiones a tener en cuenta: las posiciones respecto a la financiación (impuestos), los beneficios, y la ocupación (modelo EDB8).

Para medir el efecto de la posición social sobre las actitudes me he limitado a realizar un análisis de varianza, del que presento el estadístico F que obtiene cada modelo de posiciones.

Resultados

En la tabla 2 se muestra la estructura de clases del Estado de Bienestar que arroja para España cada modelo. En general hay que apuntar que, efectivamente, el porcentaje de población "clasificada" por el Estado de Bienestar empieza a ser ya considerable, tanto en el lado de los ocupados por esa institución como en el de los beneficiarios directamente de ella.

Paso a contestar ahora la segunda cuestión planteada, la de la relevancia de esas "clases" como cleavages explicativos de las actitudes y comportamientos políticos de los ciudadanos. Para ello contrasto el poder explicativo de las "clases del Estado de Bienestar" con otros modelos de clases. En estos últimos distingo entre los convencionales, contruidos sobre las ocupaciones de

la sociedades industriales (como Goldthorpe o Wright), y los llamados post-industriales, que incorporan desarrollos en la producción, como la expansión del sector servicios (Esping-Anderson) o en el consumo, como la relevancia de la relación con la vivienda (Dunleavy).

La tabla 3 muestra los resultados del análisis de varianza practicado. Las clases ocupacionales, tanto las convencionales como, en menor medida, la post-industrial, siguen explicando más varianza de las actitudes y comportamientos políticos. En especial el modelo de Goldthorpe confirma en un contexto español una robustez ya puesta de manifiesto en otros contextos. De los modelos de clases del Estado del Bienestar, el más robusto es el de van Parijs, que en buena medida se nutre también de la relación con la actividad y la ocupación.

Conclusiones

Los resultados obtenidos vienen a confirmar cuando menos las hipótesis de Alber y Goul del eclipsamiento de las clases del Estado de Bienestar por las meramente ocupacionales en los Estados de Bienestar de raigambre corporatista, en los que, al fin y al cabo, la posición respecto al Estado de Bienestar se deriva de las ventajas y estatuto logrado en la esfera de la ocupación.

Tenemos pues que los intereses respecto al Estado de Bienestar en España siguen estando vinculados a la clase, quizás por este efecto del régimen de Estado de Bienestar corporatista. Si queremos estudiar la ambivalencia interés propio-normas la clase sigue siendo una buena operacionalización de posiciones de interés, por lo menos respecto al Estado de Bienestar.

AMBIVALENCIA Y COMPETENCIA POSICIONAL EN EL ESTADO DE BIENESTAR

Introducción

En el apartado de las actitudes ante la desigualdad ya vimos que la envidia, el énfasis en la desigualdad relativa, no era una fuente de ambivalencia. La gente parece prestar más atención a su posición que a la de los demás. Así, respecto a la desigualdad de la renta, la defensa del 'minimax' rawlsiano implicaba que las personas hacían prevalecer antes el bienestar absoluto de los conciudadanos en peor situación que la disminución de las desigualdades relativas entre los ricos y los pobres.

Sin embargo, en lo concerniente a la satisfacción con el Estado de Bienestar en sí, algunas hipótesis han apuntado a la importancia creciente de las desigualdades relativas en el acceso a los beneficios públicos como causa de insatisfacción. Esta "competencia posicional" (Hirsch) respecto a los bienes meritorios generaría ambivalencias en el Estado de Bienestar si a la hora de evaluar sus servicios los ciudadanos, independientemente de la satisfacción personal, tienen también en cuenta los beneficios percibidos por otros.

El conflicto posicional entre los beneficiarios del Estado de Bienestar enfrentaría fundamentalmente a la clase media y la clase obrera. Sin embargo, hay otras fuentes de conflictos de intereses en el Estado de Bienestar: el conflicto intergeneracional, el conflicto entre personas con empleo y parados, o el conflicto entre los financiadores -las clases altas- y los beneficiarios - las clases restantes. Por lo tanto la cuestión a dilucidar en primer lugar es si el conflicto posicional es tanto o más importante que esos conflictos.

En el apartado empírico de este capítulo empezaré estudiando la importancia relativa de cada dimensión en una comparación internacional. Después estudiaré la competencia posicional en sí misma con datos españoles de distintas encuestas.

Ambivalencia y competencia posicional en el Estado de Bienestar

Como es bien sabido, el enfoque de la economía posicional (F. Hirsch) tiene en cuenta las diferencias relativas en el acceso a diferentes bienes para explicar el comportamiento de las personas. Muchos bienes sólo se pueden disfrutar si las otras personas no los tienen, o tienen menos que uno. La competencia posicional surge en torno a bienes escasos y crecientemente deseados, bienes cuya elasticidad-renta es elevada y cuya elasticidad-precio de oferta es baja. La posesión del bien por parte de una persona supone la desposesión de otra. Como esto afecta a todos los individuos, hay una presión constante por tener más de ese bien de lo que tienen otros. Las personas entran así en un juego de suma cero que tiene la forma de un dilema del prisionero multipersonal.

Una de las explicaciones del Estado de Bienestar es la

neutralización de las externalidades negativas de la competencia posicional. Que yo sepa, hay al menos tres variantes del enfoque posicional sobre el Estado de Bienestar. Cada argumento tematiza aspectos distintos del Estado de Bienestar; en concreto: la Seguridad Social, la justicia fiscal, y, finalmente, la garantía de la igualdad de oportunidades (política de universalización de la educación).

a) Economía posicional y seguridad social

La competencia posicional al empujar a la agente al consumo de señales de status, detrae rentas del consumo en seguridad. El Estado de Bienestar, con sus elementos de aseguramiento colectivo, se puede ver como una limitación de la renta disponible para las inversiones de status. La renta se destina así a intereses individuales a corto plazo, sin que los individuos puedan incurrir en el peligro de invertir esos recursos en una competencia de status que, en última instancia, va en contra de los intereses de los individuos. De esta manera el Estado de Bienestar contribuye a evitar trampas sociales posicionales, al menos respecto a la satisfacción de determinados intereses fundamentales.

"La preocupación por la posición relativa afecta a la decisión de cuánto ahorrar (...) La mayor parte de las familias reunirían unos ahorros claramente insuficientes para su vejez si no fuera por la Seguridad Social y otros programas obligatorios de ahorro. La preocupación por la posición relativa crea un dilema del prisionero entre las personas respecto a lo que hacer con los ahorros. Los programas obligatorios de ahorro pueden verse como un intento de resolver esto" (Frank: 265)

b) Economía posicional y redistribución vía impuestos

Otro argumento posicional sobre la emergencia del Estado de Bienestar parte de una analogía con la desigualdad de salarios en una empresa.

Los argumentos posicionales explican por qué la desigualdad salarial observada en las organizaciones es menor de la predicha con los argumentos de la teoría económica. Las personas que ocupan los puestos más bajos de la jerarquía están sobre-remunerados porque reciben una compensación por quedarse en esa organización y no buscar un puesto más alto en otra organización.

"Las posiciones altas en la jerarquía de la empresa sólo pueden existir si otros aceptan ocupar las posiciones bajas. Pero si los trabajadores son libres de elegir la empresa para la que trabaja, nadie aceptará una posición baja en la jerarquía a no ser que reciba una compensación por ello. Por eso mismo, nadie puede ocupar una posición alta en la jerarquía a no ser que está dispuesto a compensar a los trabajadores de menor rango, sin los cuales su posición sería imposible (274).

Frank traslada el argumento de la empresa a la sociedad para sostener que los impuestos y el Estado de Bienestar son la macro-compensación que deben pagar los ricos para poder seguir siendo

ricos.

"Podemos interpretar los sistemas fiscales redistributivos como pagos de compensación mediante los cuales las personas en posiciones altas de la sociedad "compran" sus posiciones privilegiadas a las personas de posiciones inferiores. (...) Lejos de ser una carga para los ricos, como los mismos ricos suelen decir, estos sistemas son el pegamento sin el cual las sociedades se fragmentarían en un sinfín de grupos homogéneos. Las posiciones altas en la distribución de la renta de la sociedad tienen un gran valor para los que las ocupan; este valor existe sólo porque otros cargan con los inconvenientes y costes de ocupar las posiciones bajas. Si no hubiese sistema redistributivo, los que ocupan las posiciones altas de la distribución de la renta estarían disfrutando de un privilegio gratis" (Frank: 266).

Como ya sucediera al explicar el fenómeno en la empresa, Frank argumenta que la motivación de esas compensaciones y la consiguiente reducción de las diferencias de la renta no es pues el altruismo o la justicia social, sino el interés posicional de los grupos que ocupan las posiciones altas de la jerarquía salarial.

c) Economía posicional y educación universal

Finalmente Swift desarrolla también otro argumento posicional ahora para justificar la asignación estatal preferente de algunos bienes frente a otros. Según Swift a la hora de determinar que aspectos debe incorporar la ciudadanía social, hay que tener en cuenta la "relatividad incorporada en el bien" (p. 279).

El Estado debe garantizar la igualdad en el acceso a los bienes prioritariamente cuando se trate de bienes posicionales, esto es, siempre y cuando la igualdad de la distribución en el mercado esté en peligro debido a la competencia posicional. En este sentido es en el que se diferencian por ejemplo la sanidad y la educación. La educación es un bien posicional. Los que tienen un nivel educativo más alto, tienen más probabilidad de mejorar su renta. Pero como los puestos de trabajo y la renta son escasas, sólo pueden hacerlo a costa de los que tienen menos educación. No garantizar la universalidad de la enseñanza sería reproducir las diferencias posicionales. Si un rico mejora la educación de sus hijos automáticamente disminuyen las oportunidades de los hijos de los pobres. Por contra, la salud no es un bien posicional. La salud de un pobre no empeora porque la salud del rico sea mejor. Según Swift, por esta diferencia en términos posicionales la intervención redistribuidora del Estado está más justificada para la educación que para la sanidad.

Sin embargo, aunque la economía posicional es un fundamento para la emergencia del Estado de Bienestar, una vez consolidado éste también genera conflictos por el acceso a los bienes que garantiza el Estado de Bienestar. Un cleavage emergente en el Estado de Bienestar según algunos autores sería el posicional. Las categorías en conflicto serían las clases medias y la clase

obrero, las principales beneficiarias del Estado de Bienestar.

Las elaboraciones teóricas de este conflicto posicional en el Estado de Bienestar se han centrado precisamente en la educación. La universalización de la educación se ha traducido en la disminución de la desigualdad relativa entre la clase obrera y la clase media, y en la consiguiente disminución de los privilegios posicionales de ésta. El acceso de la clase obrera a la educación le ha permitido ocupar puestos de trabajo con mayores remuneraciones. Estos puestos son escasos, con lo cual la clase media ha visto como se reducían sus expectativas de ocuparlos. Esto ha ocurrido especialmente con la crisis económica, que agudiza el conflicto posicional por esas rentas. Las clases medias ven como se reduce su distancia respecto a la clase obrera, mientras que la que le separa de las clases altas se mantiene o incluso aumenta.

De Swaan también ha explicado en términos posicionales la deslegitimación de la Seguridad Social por diferentes grupos. Históricamente, las clases medias recelaron de la introducción de la Seguridad Social universal porque veían como la clase obrera obtenía de este modo del Estado una protección que a ella le era muy difícil de conseguir, y que una vez conseguida, le resultaba muy costosa. Aunque las clases medias también salían beneficiadas objetivamente con este tipo de protección, la rechazaban porque acortaba sus diferencias con las clases bajas. De Swaan califica esta actitud de "envidia descendente". En la actualidad ésta se manifestaría en el recelo de las clases medias bajas ante el Estado de Bienestar y los beneficiarios de asistencia social. Aquello que lo que los trabajadores deben conseguir trabajando duramente, lo consiguen sin esfuerzo los "parásitos" del Estado de Bienestar.

De Swann añade que esta envidia es un sentimiento ambivalente:

"Esta relación de envidia es ambivalente, ya que las clases medias bajas saben que ellas pueden ser las siguientes que necesiten la ayuda del Estado" (De Swaan, 268).

Taylor-Gooby ha puesto en tela de juicio la hipótesis del conflicto posicional en el Estado de Bienestar tanto en el plano teórico como en el empírico.

En lo teórico Taylor-Gooby apunta dos objeciones fundamentales. La primera va dirigida contra la idea de que el móvil de la competencia posicional en el Estado de Bienestar tiene su origen en el ideario igualitarista de esta institución. El autor cree que esta idea es cuestionable, porque en realidad en el Estado de Bienestar la igualdad está subordinada a la seguridad como principio.

La segunda objeción cuestiona el argumento de Hirsch de que la competencia posicional al acentuar la búsqueda del interés propio acaba por erosionar el fundamento normativo de la sociedad. Pero el Estado de Bienestar -señala Taylor-Gooby- tiene su fundamento en el interés propio (seguridad) y no en el fundamento normativo de la igualdad. Por lo cual la competencia posicional, lejos de llevar a la deslegitimación del Estado de Bienestar, debe reforzar su fundamento normativo.

Ya en lo empírico, Taylor-Gooby/ Papadakis han estudiado en las actitudes la emergencia de conflictos posicionales en el Estado de Bienestar británico. Para ello han operacionalizado en un índice de "conciencia posicional" las actitudes de las

personas ante la forma en que se benefician del Estado de Bienestar en términos relativos, es decir, respecto a otras personas. Sus resultados se pueden sintetizar así:

- la relación entre satisfacción y posición es débil, variando según el bien y la política de que se trate: así, es más débil respecto a la educación que respecto a las pensiones
- al menos en Gran Bretaña la insatisfacción de naturaleza posicional es mayor entre la clase obrera -quejas por no beneficiarse de determinado bien- que entre las clases medias -quejas porque la clase obrera se beneficie de bienes de los que también se benefician ellas.
- la calidad absoluta del servicio influye en la satisfacción con el servicio más que la insatisfacción posicional

Su conclusión final es que si bien hay indicios de que empieza a despuntar otras dimensiones y conflictos en el EdB siguen teniendo más importancia:

"Los resultados demuestran que la percepción de la posición en el orden del consumo tiene un efecto real sobre la satisfacción con la sanidad y las pensiones públicas. Sin embargo, una concatenación de medidas de las circunstancias sociales que refleja necesidades, por un lado, y las percepciones sobre la calidad de los servicios, por otro, son predictores mucho más significativos que el conflicto posicional. El enfoque de Hirsch tiene un éxito limitado. Las necesidades objetivas y las evaluaciones de la calidad merecen mayor atención. Los resultados corroboran la conclusión de que la provisión pública todavía no ha alcanzado el nivel en el cual el enfoque de la posicionalidad puede aportar la explicación de los factores determinantes de la satisfacción social. De momento otros temas más básicos tienen un papel mucho más importante" (p. 822).

Ahora bien, la escasa cristalización del conflicto posicional en Gran Bretaña podría atribuirse a un "efecto régimen". Es sabido que hay distintos tipos de Estado de Bienestar, y que en cada uno se da una estructuración diferencial de los conflictos (Papadakis). En los regímenes liberales el Estado de Bienestar da lugar a intereses contrapuestos entre las clases media y obrera, por un lado, y los sectores excluidos y las infraclases, por otro lado. Como el británico es un Estado de Bienestar con tintes liberales, este conflicto será más fuerte que el de tipo posicional entre clases medias-clase obrera. Si es posible encontrar el conflicto posicional habrá que buscarlo en Estados de Bienestar universalistas o corporatistas, en los que tanto las clases medias como la clase obrera "compiten" por las mismas prestaciones. Nuestra hipótesis sería pues que

H1: a más universalismo, más importancia del conflicto posicional

En la literatura sobre los regímenes de Estado de Bienestar no hay argumentos que permitan establecer hipótesis sobre cómo puede ser la competencia posicional en los países mediterráneos. España tiene una tradición institucional corporatista, que con el

advenimiento de la democracia ha ido transformándose en universalista. Desde este punto de vista, dada la falta de rasgos liberales, se puede aventurar que

H2: en España la competencia posicional será tan alta como en un país corporatista o uno universalista

Por otro lado hay que tener en cuenta la coyuntura del Estado de Bienestar por los efectos que puede tener sobre la disposición al conflicto por parte de los actores. Podemos exponerlo en términos del "framing effect" de la "prospect theory". Cuando lo que se calculan son más ganancias, la gente es aversa al riesgo. No se va a entrar en conflicto simplemente por un poco más de beneficios. Esto es lo que habría ocurrido en el momento de expansión del Estado de Bienestar. Había beneficios para todos, y en realidad no se daba esa situación de juego de suma cero de dilema del prisionero multipersonal que caracteriza al conflicto posicional. Se puede hipotetizar que la cosa puede cambiar cuando el escenario más pausable en el Estado de Bienestar es el de ralentización del proceso secular de universalización (Alber) y la aceleración de recortes y reformas excluyentes. En este nuevo marco de sentido, en el que se barajan pérdidas considerables de beneficios sociales, los actores serán menos aversos al riesgo, más propensos al conflicto (Pierson). Ante el previsible aumento de la escasez y la proliferación de juegos de suma cero en todas las dimensiones del Estado de Bienestar, el conflicto posicional parece un candidato más que digno a erigirse en una explicación efectiva de las actitudes ante el Estado de Bienestar. Desde esta fundamentación en la "prospect theory" nuestra segunda hipótesis sería pues

H3: en momentos de recorte de prestaciones el conflicto posicional será mayor que en momentos de ampliación de prestaciones

Datos

Una vez más nuestra fuente de datos para la comparación internacional va a ser la encuesta ISSP ("Social Inequality") del año 92. La encuesta CIS-2046 ("Barómetro de desigualdad") será la base para España.

Para este capítulo también analizaré distintas encuestas sobre temas fiscales del CIS:

- la 1752, de 1988
- la 2111, de 1995

En este capítulo recurro a las siguientes técnicas multivariantes:

- el análisis de varianza oneway, con el test de Scheffe para las diferencias inter-grupo
- el análisis de clasificación múltiple
- la regresión múltiple de mínimos cuadrados.

Finalmente, añadir sólo que la clase social se operacionaliza con el modelo de Goldthorpe.

Conflicto posicional y otros cleavages en el EdB: comparación internacional

Voy a empezar comparando la intensidad del conflicto posicional con el de distintos conflictos en el seno del Estado de Bienestar. Cuando menos en la literatura teórica se ha hablado de los siguientes:

- la generación: sobre todo debido a la financiación de las pensiones, se ha hablado de que en los Estados de Bienestar estaría surgiendo un conflicto de intereses entre los jóvenes y los mayores (Becker); se ha aventurado la hipótesis de que es más importante en países de tradición liberal, como Estados Unidos, que en países corporatistas, como Alemania (Hinrichs).
- conflicto insiders-outsiders, o personas con empleo vs. parados: este cleavage tendría mayor pregnancia en regímenes corporatistas (Esping-Andersen)
- conflicto de clase o de renta: éste seguiría siendo un 'cleavage' importante en todos los Estados de Bienestar, pero sobre todo en regímenes liberales (Papadakis)

En la tabla 1.1 tenemos para cada país los porcentajes de personas que perciben que el conflicto en cada dimensión es importante.

El conflicto más intenso es el de ricos-pobres (50 % más o menos), seguido del de insiders-outsiders (40 %) y del de jóvenes-viejos (30%). El conflicto posicional clases medias-clase obrera hay que constatar que tiene la intensidad media más baja (20%).

En cuanto a las diferencias nacionales, el conflicto posicional es más agudo es en los países con regímenes liberales, como USA y Gran Bretaña, lo que echa por tierra la hipótesis primera que predecía una mayor intensidad en los países universalistas o corporatistas. Muy al contrario, en éstos es donde encontramos los porcentajes más bajos (el 11 % de Noruega o el 8 % de Suecia). Caso aparte lo constituye Italia, el país en donde se percibe un mayor conflicto, sin que tengamos una explicación para este fenómeno.

En cuanto al conflicto ricos-pobres, efectivamente es mayor en los países liberales. Siguiendo con las hipótesis sobre la prevalencia diferencial de los conflictos en función del régimen, tenemos también que efectivamente el conflicto empleados-parados es intenso en Austria o Alemania, con tradiciones corporatistas. Finalmente, el conflicto generacional efectivamente es ligeramente más intenso en los USA que en Alemania (aunque también es significativamente en otro país corporatista, como Austria).

España presenta niveles de conflicto posicional muy bajos, que contrastan con los de Italia. Por lo tanto nuestra segunda hipótesis es muy cuestionable.

La tabla 1.2, que recoge la percepción de los distintos conflictos para el año 1987 nos debe permitir contrastar la veracidad de la tercera hipótesis, la que establecía una dirección temporal del conflicto.

A finales de los años 80 empieza a extenderse la perspectiva de la necesidad de las reformas en los Estados de Bienestar. Si en el año 87 todavía prevalece la retórica de la expansión, para el año 92-93 la retórica del recorte ya empezaba a dominar los

discursos sobre el Estado de Bienestar.

Considerando todos los conflictos en total se nota un ligero descenso en todos ellos entre los dos años del intervalo considerado.

La comparación de las tablas correspondientes a los dos años, 1987 y 1992, indica que el conflicto posicional se ha mantenido estable entre 1987 y 1992. Era percibido por el 26 % de los entrevistados en el 87, y por el 25 % en el 92 (si tomamos los mismos países para los que tenemos información en el 87). De los siete países capitalistas avanzados sobre los que hay información, en sólo dos de ellos -Reino Unido y Estados Unidos- aumentó el conflicto posicional. La agudización del conflicto es además muy moderada. En el país en el que más aumenta -los Estados Unidos- hace sólo en un 8 %. La hipótesis tercera no se cumple.

Se podría replicar a estos resultados que invalidan la hipótesis posicional que la conciencia posicional es más intensa en la clase media, y que por tanto hay que medir la intensidad del conflicto clase por clase, además de país por país. Esto es lo que he hecho en la tabla 2. Para cada país he realizado un análisis de varianza de la percepción del conflicto posicional en función de la clase social. Aparte del valor de la F incluyo las diferencias significativas inter-grupo resultantes del test de Scheffe. De cumplirse la hipótesis posicional deberíamos encontrarnos con dos resultados:

- que hay diferencias significativas entre la clase media (la 2 en la tabla) y la clase obrera (en la tabla, la 3)
- que la percepción de conflicto es mayor en la clase media que en la clase obrera

Pues bien, sólo encontramos esto en los Estados Unidos (que tiene un conflicto intenso) y en Suecia (que tenía un conflicto débil).

Finalmente, un corolario de la hipótesis posicional es que la compatencia posicional redundaría en la deslegitimación del Estado de Bienestar, especialmente entre las clases medias. Para contrastar la hipótesis he realizado un análisis de regresión múltiple. La variable dependiente es un índice de legitimación del Estado de Bienestar. Entre las independientes incluyo la percepción de los conflictos anteriormente analizados, controlando su efecto por el de la posición social.

La tabla 3 da a entender que los conflictos con algún efecto sobre las actitudes ante el Estado de Bienestar son el percibido entre ricos y pobres y entre capitalistas y trabajadores. El conflicto posicional sólo resulta relevante en los Estados Unidos, Suecia y Noruega, pero nótese que el signo del coeficiente es el inverso del que estipularía la hipótesis. Al ser positivo está denotando que quienes perciben más conflicto clases medias-clase obrera son quienes más defienden el Estado de Bienestar. Por lo tanto se trata de una conciencia posicional obrera, y no de clase media.

El conflicto posicional no resulta ser significativo en España. Sin embargo hay otras dimensiones del conflicto posicional, aparte de las vistas, que podemos estudiar con datos españoles. A ello procedo en el apartado siguiente.

Conflicto posicional en España

En la tabla 4 realizo un análisis de clasificación múltiple. La variable dependiente es un índice de conflicto posicional relativo. Mide el número de veces en que la percepción del conflicto posicional supera a la del de clases. Como variables independientes incluyo la clase, el nivel educativo, la legitimación del Estado de Bienestar y la percepción de la presión fiscal sobre la clase media.

El análisis de varianza revela que la clase social y la percepción de la presión fiscal son las únicas variables que tienen un efecto significativo -aunque sólo sea ligeramente. En el análisis de clasificación se puede ver que efectivamente las clases intermedias perciben un conflicto posicional más intenso que la clase obrera. Respecto a la percepción de la presión fiscal sobre la clase media, el análisis muestra que efectivamente quienes la comparten son también más proclives a percibir el conflicto posicional.

Pasando a las consecuencias del conflicto posicional para la legitimación del Estado de Bienestar, en la tabla 6 muestro los resultados de cruzar la clase social, la percepción de conflicto posicional y diversas variables de legitimación.

Empezando por el índice general de legitimación del Estado de Bienestar, los datos de la encuesta CIS-2046 revelan que entre las clases medias -léase los autónomos y los supervisores- que perciben conflicto posicional la legitimación del Estado de Bienestar, siendo todavía alta, es menor que las de sus compañeros de clase que no perciben conflicto. Por contra, entre los miembros de la clase obrera que perciben el conflicto, la legitimación es mayor que entre quienes no lo perciben.

Pasando a la satisfacción con las oportunidades educativas existentes en España, de nuevo tenemos que entre las clases medias que perciben conflicto posicional, la satisfacción es menor que entre quienes no perciben conflicto. Lo contrario ocurre entre la clase obrera.

Los resultados de esta tabla dan un balance moderadamente positivo a favor de la hipótesis posicional en lo que asevera sobre la legitimación del Estado de Bienestar. Profundizar en esta dimensión quizás ayude a calibrar mejor el efecto posicional. Procedo a ello en la siguiente tabla.

La tabla 6 contiene tres indicadores de satisfacción con el Estado de Bienestar:

- satisfacción social: o percepción de en qué medida toda la sociedad se beneficia del Estado
- satisfacción personal: o relación coste-beneficio del pago personal de los impuestos
- insatisfacción posicional: índice resultante de restar a la satisfacción social la satisfacción personal; si obtenemos un número positivo, la persona cree que se beneficia personalmente menos de lo que los hace la sociedad en su conjunto, y si el índice es negativo, la persona cree que se beneficia más que el común de sus conciudadanos.

La tabla 6 muestra que la insatisfacción posicional es mayor en las clases intermedias: en particular entre los empleados de los servicios (rutina no manual II) y entre la pequeña burguesía.

Finalmente en la tabla 7 voy a considerar la insatisfacción

posicional respecto a los impuestos, que ya vimos antes que al menos en España era relevante para explicar la percepción del conflicto posicional. Tomando los datos de la encuesta CIS-1752 sobre fiscalidad he realizado un análisis de regresión múltiple para las tres clases sociales (servicio, intermedias y proletaria) por separado. En los tres casos la variable dependiente es la consideración de que se pagan demasiados impuestos. Las variables independientes comunes son la visibilidad de los impuestos, la justicia fiscal, la relación coste-beneficio (impuestos-servicios) y la comparación con los impuestos que pagan otras personas. Para cada ecuación correspondiente a cada clase introduzco además una variable que hace relación a la presión fiscal percibida para esa clase en particular. Por ejemplo, en la ecuación de la clase de servicio la variable es si se cree que los ricos pagan demasiados impuestos.

La tabla indica que después de considerar el efecto de la visibilidad y la justicia fiscal, las variables posicionales tienen coeficientes significativos, especialmente entre la clase media y la clase proletaria. Aunque la significación es moderadamente alta, ello permite corroborar el efecto posicional que venimos comentando.

Conclusiones

Acabamos de ver que al menos en España es posible encontrar indicios de que hay cierto grado de insatisfacción posicional entre las clases medias, tanto respecto a los servicios como respecto a los impuestos.

A pesar de ello no hay indicios de que el conflicto posicional haya emergido ni cristalizado en una conciencia posicional. El conflicto de clases sigue siendo el más pregnante. Ello tanto en España como en otros países.

Estos resultados permiten corroborar los obtenidos para Gran Bretaña por Taylor-Gooby/ Papadakis.

Nuestra hipótesis del "efecto régimen" no se cumple. No hay indicios de que el conflicto posicional cristalice más en los Estados de régimen universalista que en los de tipo liberal.

En cuanto a la hipótesis dinámica del "efecto recorte" tampoco ha podido validarse para el período estudiado. Sin embargo las reformas en los Estados de Bienestar acaban de empezar, y se puede presumir que al ahondarse en ellas, el conflicto posicional se hará cada vez más intenso. En ese caso habría emergido una fuente importante de ambivalencia -como hemos visto- inédita en la legitimación del Estado de Bienestar. ¿Qué valorará el ciudadano: su satisfacción absoluta o la relativa? ¿Seguirá dando más importancia a los beneficios/ perjuicios directos que le reporta el Estado de Bienestar o también -mejor, sobre todo- a los que les reporta a otras posiciones sociales?

La investigación de las actitudes ante el Estado de Bienestar y la desigualdad entonces sí que deberá tener muy en cuenta esta ambivalencia de origen posicional.

Introducción

La existencia o no de un trade-off entre las ideas de equidad y de eficiencia es un tema de intenso debate teórico, fundamentalmente en la economía teórica y la economía política. En el apartado correspondiente del capítulo teórico dimos cumplida cuenta de los argumentos existentes al respecto de este dilema.

Algunos investigadores han estudiado la relevancia del trade-off en los no expertos, pero en general la metodología ha sido experimental y limitada, por el recurso a muestras sesgadas a favor de los niveles de estudios altos. Considero que es interesante ver si los resultados de este enfoque socio-psicológico tienen su refrendo en la investigación de opiniones vía encuesta.

La existencia de encuestas internacionales permite comparar la magnitud del trade-off en la opinión pública de distintos países, con lo cual se puede profundizar más y mejor en la generalización de resultados.

El capítulo se divide en varias partes. Tras presentarse en la primera parte los datos, técnicas y variables que se utilizarán, en la segunda parte se entra en el análisis empírico de encuestas de actitudes. La tercera y última parte sintetiza las conclusiones obtenidas del análisis de estos resultados.

Datos, técnicas y variables

En este capítulo el énfasis empírico será comparativo. Para el análisis del trade-off en la esfera de las actitudes ante la desigualdad en general la encuesta ISSP-Social Inequality del 1992 será el soporte de datos básico. Como en otras ocasiones los datos para España provienen de la encuesta CIS-2046.

Para el análisis del trade-off en el Estado de Bienestar recurro a la encuesta del ISSP sobre el papel del Estado del año 85. Los datos para España están tomados de la encuesta CIS-2206.

En esta ocasión para un apartado del capítulo voy a utilizar una variante del índice de consistencia de Zaller, ya discutido en el apartado metodológico del trabajo. El índice lo aplico a países, y no a personas, y por lo tanto toma porcentajes:

A

A + B + C

siendo:

- A= % de respuestas consistentes
- B= % de respuestas inconsistentes
- C= % de respuestas ambivalentes

Por lo demás, las técnicas que utilizaré serán el análisis factorial, la regresión múltiple de mínimos cuadrados y la regresión logística.

Resultados

Empezemos por el trade-off eficiencia-equidad en el ámbito general de la igualdad. La tabla 1.1 y el gráfico 1.1 reflejan los porcentajes de personas de acuerdo con dos items, uno de eficiencia ("las diferencias de ingresos son necesarias para la prosperidad de la nación") y otro de equidad ("el Estado debe reducir las diferencias entre las personas con ingresos altos y las personas con ingresos bajos"). Los resultados dan a entender que hay dos formas extremas de eludir el trade-off. En España se antepone claramente la equidad a la eficiencia; en Estados Unidos la eficiencia prevalece sobre la equidad.

En la tabla 1.2 y el gráfico 1.2 la concreción del trade-off en la esfera del Estado de Bienestar de nuevo nos muestra las dos formas anteriores de elusión: la pro-equidad de Gran Bretaña, y la pro-eficiencia de la República Federal Alemana. En España encontramos una tercera forma de evitar el trade-off otorgando el mismo grado de importancia a los dos principios.

Una cuestión fundamental desde el punto de vista empírico es el grado de consistencia en los dos polos del trade-off.

En la tabla 2 muestro las correlaciones del item de eficiencia -"las diferencias de ingresos son necesarias para la prosperidad de la nación"- con otros items de eficiencia y con items de equidad. En general se ve que la idea de eficiencia está emparentada con el cuarto item en el que se liga la mejora de toda la sociedad al éxito de los empresarios. La alta correlación bien pudiera obedecer al hecho de que este item y el de eficacia son contiguos en el cuestionario - un efecto de contagio. Pero hay otros items de eficacia también cercanos que no alcanzan esas correlaciones (los tres primeros). El valor de las correlaciones entre los items de eficacia es mayor entre los países liberales de cultura individualista, pero también en Rusia.

En la misma tabla 2 tenemos también las correlaciones del item de eficiencia con algunos items de equidad. La correlación negativa más alta, que nos habla de la evitación del trade-off, se da con el primer item ("las diferencias de ingresos en el país son demasiado altas"). Las correlaciones alcanzan valores más altos y negativos en los países de tradición socialdemócrata, como Suecia, Noruega y Australia. En los demás países parece abierta la posibilidad de realizar compromisos entre los dos valores.

Además de la anterior, he empleado otra forma de aproximación a la consistencia del principio de eficacia.

En la tabla 3 recojo los resultados de un análisis factorial en los que se han incluido distintas variables de eficiencia y equidad. Vemos que se discrimina la macro-eficiencia (factor 5) de distintas formas de micro-eficiencia (factor 2). Dentro de los principios de justicia distributiva también se ven dos formas de entender la eficacia, la basada en atributos del puesto, como la responsabilidad, la jerarquía o la cualificación requerida (factor 3), y la basada en atributos de la persona, como la eficiencia y el esfuerzo (factor 4).

En la tabla 4 se analizan las variables que modulan la preferencia por la eficiencia, que señalan las posiciones en las que puede ser más probable el trade-off con la equidad. Sus mayores apoyos están entre los trabajadores por cuenta propia, las personas de mayor edad, las posiciones sociales altas y los más creyentes. Por contra el trade-off es menos probable entre los universitarios y los trabajadores del sector público.

Paso ahora al análisis del trade-off en las políticas sociales. Considero dos actitudes respecto al Estado de Bienestar:

- "equidad": demanda de más responsabilidad del Estado en distintas políticas
- "eficiencia": demanda de recortes de gasto público para que la economía sea más eficiente

Consideraré el trade-off en dos ámbitos: la sanidad y el seguro de paro. En la tabla 5 muestro cómo se ha construido las diferentes equilibrios posibles en el trade-off:

- la consistencia
- la inconsistencia
- la ambivalencia

En la tabla 6 a partir de los porcentajes en cada una de estas modalidades construyo los índices de consistencia de Zaller. La tabla indica que hay mucha más consistencia respecto al paro que respecto a la sanidad. Los trade-offs serán más probables en este ámbito que en el de la sanidad, por la prevalencia de la eficiencia en el mismo grado que la equidad.

En el Reino Unido y en Italia es donde hay más consistencia respecto a la sanidad, y, por ende, donde el trade-off resulta más fácil de plantear pero más difícil de resolver en compromisos adaptados a cada contexto, por la gran preponderancia de la equidad sobre la eficiencia.

Finalmente, en la tabla 7 analizo las variables explicativas de la inconsistencia como proxy para la posibilidad de alcanzar trade-offs entre la equidad y la eficiencia. Las regresiones logísticas corresponden a cada país para las dos políticas (sanidad y paro).

En lo tocante a la sanidad, parece que en el sector público se da menos voluntad de compromisos entre los dos valores. Por contra, con la edad parece aumentar la propensión a alcanzar este tipo de compromisos.

En lo tocante al paro, los trabajadores por cuenta propia, los universitarios y las posiciones sociales altas anteponen claramente en todo momento la eficiencia a la equidad, de forma que no caben los compromisos locales.

Conclusiones

Hemos mostrado que el trade-off eficiencia-equidad, o la elección entre ambos, presenta distintos grados de elasticidad según los países.

En la mayor parte de los países el alto grado de inconsistencia en las actitudes hace difícil el planteamiento de estos dos principios como un trade-off claro, pues apenas se

logran diferenciar. Esta indiscernibilidad en las actitudes viene a dar apoyo empírico al argumento de Le Grand. Recordemos que éste sostenía que en el mismo principio de eficiencia hay contenido un fundamento normativo en la equidad.

También hemos visto que la capacidad de alcanzar compromisos entre la eficiencia y la equidad está relacionada con una serie de variables estructurales.

Se puede entender que el trade-off eficiencia-equidad es la forma en la que los economistas han abordado la ambivalencia en el Estado de Bienestar. Para unos no hay ambivalencia, y el trade-off se resuelve en favor de la eficiencia. Para otros sí hay ambivalencia, y ello implica que es necesario buscar compromisos parciales entre ambos principios en función de las circunstancias. Los no expertos, los ciudadanos, parecen decantarse por la segunda opción. Así, se está dispuesto al compromiso respecto a las políticas de paro, dando paso a consideraciones sobre la eficiencia. Sin embargo, en la esfera de la sanidad, parece que no hay lugar para el compromiso: la equidad siempre se antepone a la eficiencia.

JUSTICIA FISCAL: NORMAS E ILUSION FINANCIERA

Introducción

La ambivalencia de las personas ante los impuestos es sin duda uno de los ámbitos en los que más se ha estudiado la inconsistencia en las actitudes ante el Estado de Bienestar. Autores como Alvira o Pradera consideran que en España esta ambivalencia es especialmente pronunciada.

En este capítulo voy a intentar demostrar que esta ambivalencia es estructural y que, por lo tanto, no es típica de España. Su carácter obedece a que viene dada por la estructura misma del sistema fiscal. Por un lado éste institucionaliza un principio de justicia entre las personas, de forma que unas paguen más que otras por los servicios del Estado de Bienestar. Por otro lado al ofrecer unos servicios a cambio del pago de impuestos el Estado de Bienestar entra en una relación de *quid pro quo* con sus ciudadanos, que se valora en términos de un segundo de principio de justicia de intercambio. Pues bien, parece que lo que se da en muchos Estado de Bienestar es satisfacción en el primer aspecto, pero insatisfacción en el segundo, lo que genera ambivalencia respecto al sistema fiscal. Cuando las personas afirman que el sistema tributario es injusto porque los impuestos son demasiado altos para las personas con rentas medias no hablan pensando en la primera justicia -de hecho la progresividad real suele ser menor que la deseada- sino que están pensando en la segunda -los impuestos son demasiado altos para lo que se recibe a cambio.

En este capítulo desarrollaré teóricamente y demostraré empíricamente este argumento de las dos esferas. En la primera parte esbozo las ideas fundamentales. Después de presentar los datos y las técnicas a utilizar, en el primer apartado empírico - la tercera parte del capítulo- ilustro los rasgos básicos de las actitudes ante la progresividad fiscal en España. En el cuarto apartado relaciono las dos esferas de la justicia fiscal. La quinta y última parte ofrece algunas conclusiones del trabajo empírico.

La ambivalencia de la justicia fiscal

Desde distintos enfoques teóricos y empíricos se ha postulado que hay una relación entre los sentimientos de justicia y las actitudes ante el sistema fiscal.

Así, Bös/ Tillmann consideran que la progresividad fiscal está fundamentada en un sentimiento de envidia. Recordemos que en un enfoque de la teoría de la justicia, el de Foley-Varian, hay una distribución igualitaria cuando ninguno de los sujetos envidia a otro sujeto. La redistribución operada por el sistema fiscal contribuiría a la reducción de ese sentimiento de envidia.

Diversos trabajos empíricos experimentales sobre la evasión fiscal llegan a conclusiones análogas, demostrando que los valores sociales más que el control de la evasión son la variable más explicativa de ese comportamiento (Scholz/ Pinney). Entre esas consideraciones normativas la principal suele ser la justicia. Por un lado, muchas personas descalifican la evasión fiscal como acto de insolidaridad social. Por contra, las

personas que consideran que el sistema fiscal es no equitativo o injusto son más proclives a justificar la evasión fiscal (Kaplan/ Reckers/ Reynolds).

Cowell señala que de hecho el impacto del sentimiento de justicia sobre las actitudes ante el sistema fiscal seguramente es mayor que el que indican estos estudios experimentales.

"Dado que la no-equidad es un fenómeno esencialmente social, el contexto de las decisiones es crucial. Es interesante notar, por ejemplo, que cuando a la gente se le pide en los experimentos que asuma el papel de evasor sus respuestas sobre los factores que justifican la evasión varían respecto a las que darían si hablasen de un tercero. Así que seguramente las personas que participan en el experimento no se perciben -o no pueden percibirse- de la misma forma que si la no-equidad percibida y la actitud ante la evasión se refieren a sí mismo o a sus conocidos" (Cowell, 525).

El hecho es, sin embargo, que los resultados de las investigaciones sobre el tema distan de ser concluyentes.

A mi entender la ambivalencia normativa del sistema fiscal vendría dada por la concurrencia en él de dos esferas de justicia distintas.

Para Buchanan hay una contradicción fundamental en el Estado de Bienestar que genera grandes tensiones y ambivalencia. La contradicción se produce porque el individuo participa al mismo tiempo en dos esferas de intercambio: una tiene lugar entre iguales -entre individuos- en la democracia; el otro entre desiguales -el individuo y la colectividad- en el Estado fiscal y redistributivo. En el capítulo teórico ya di cuenta de los argumentos de Buchanan. Su conclusión es que las personas siempre van a percibir cierto grado estructural de injusticia fiscal.

Ya en la investigación empírica de las actitudes Kinsey/Gramick/Smith han subrayado que las personas a la hora de evaluar el sistema fiscal pueden fijarse en dos aspectos distintos que arrojan consideraciones diferentes sobre la justicia de los impuestos:

- la relación entre los ciudadanos: la proporción relativa de impuestos pagados por los ricos y los pobres
- la relación entre el ciudadano y el Estado: los servicios que se reciben a cambio de los impuestos

Las personas evalúan la justicia en la primera desde las normas sociales. Por contra en la segunda la evaluación se realiza desde los resultados.

En la primera las personas consideran sólo el reparto de la carga de los impuestos; en la segunda se sopesan también lo que se recibe a cambio de los impuestos (relación coste-beneficio).

En la tabla 2 podemos ver cómo varía la perspectiva según se haga una u otra evaluación de justicia distributiva.

En las evaluaciones de la primera relación suelen hacerse valer consideraciones sobre las normas de justicia distributiva: son los sentimientos de progresividad fiscal ("los ricos deben pagar más que los pobres").

Sin embargo en las evaluaciones de la relación entre el gobierno y el Estado las personas se fijan más en el resultado, en los beneficios que obtienen del pago de sus impuestos (intercambio impuestos-prestaciones).

Esto quiere decir que al tratarse de dimensiones independientes no habrá correspondencia entre las opiniones vertidas desde los dos puntos de vista.

El paralelismo entre el argumento teórico de Buchanan y el análisis de Kinsey/Gramick/Smith es inmediato.

A partir de estas ideas nuestra hipótesis será que

H1 en las actitudes ante el sistema fiscal habrá ambivalencia pues las consideraciones de justicia distributiva (normas) no estarán relacionadas con las opiniones sobre el sistema fiscal (resultados)

Por lo tanto la hipótesis es que para muchas personas habrá justicia e injusticia fiscal al mismo tiempo: justicia en la primera de las esferas e injusticia en la segunda. La ambivalencia hace que la justificación de un aspecto no se traslade a la del otro.

Por otra parte, también hay que considerar que los sentimientos de justicia fiscal están sujetos igualmente a la inconsistencia. Roberts/ Hite/ Bradley han estudiado experimentalmente los "framing effects" resultantes de plantear cuestiones de progresividad fiscal en términos concretos y abstractos. Los resultados son una vez más significativos. Muchos de los sujetos mostraron su adhesión a la progresividad en términos abstractos, pero esta adhesión disminuía significativamente al dar respuesta a preguntas concretas. Cuando se hacían preguntas abstractas la proporción de gente partidaria de la progresividad era de 3 a 1, o, incluso, de 4 a 1. Cuando se hacían preguntas concretas, dando detalles como nombres de los contribuyentes o su renta, las respuestas se invertían y la proporción de gente en contra de la progresividad era de 4 a 1.

La explicación de estos autores es que la inconsistencia se debe a la ignorancia: en realidad muchas de las personas no tienen una idea clara de lo que es el concepto abstracto de progresividad fiscal.

Desde el punto de vista metodológico lo interesante era constatar si este patrón inconsistente de respuestas variaba al cambiar el formato de las preguntas en varios sentidos.

El orden en que van las preguntas abstractas y concretas fue el primer factor investigado. Los resultados no permitieron aceptar la hipótesis. No hay un efecto de aprendizaje al anteponer las preguntas concretas a las abstractas. El tener que tomar decisiones concretas antes no influyó después sobre la valoración del principio abstracto.

Las definiciones y ejemplos explicativos de la progresividad que se sugirieron en algunas preguntas concretas sí que tuvieron un efecto moderador de la inconsistencias debidas al framing. De todas formas incluso en este experimento uno de cada dos sujetos fue inconsistente.

Finalmente los autores también experimentaron con el uso de diferentes escalas y puntos de referencia para medir las respuestas. Las personas del experimento eran menos proclives a la progresividad cuando la escala de respuesta estaba en dólares que cuando estaba en tipos impositivos. En el primer caso, la progresividad apenas variaba con los ingresos de la persona de la escala a la que se aplicaba el impuesto. Por otra parte tampoco había una elasticidad renta-impuestos al preguntar cuál sería el impuesto justo comparando dos contribuyentes de

distinta renta.

Hay por lo tanto dos fuentes de ambivalencia respecto al sistema fiscal:

- por un lado, en la idea misma de la justicia fiscal en términos de progresividad
- por otro lado, en la confluencia de la justicia fiscal con la percepción del intercambio impuestos-servicios

Veamos cómo se refleja esta doble ambivalencia en las actitudes.

Datos, técnicas y variables

Voy a utilizar distintas encuestas que contienen información sobre las actitudes fiscales.

Por orden cronológico la primera será la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase, del año 92.

Otra encuesta que incluye información sobre preferencias fiscales es la del International Social Survey Program que en el año 1992 tuvo por tema la desigualdad. La encuesta 2046 del CIS replica este cuestionario internacional.

Finalmente también recurro a la encuesta 2206 del Centro de Investigaciones Sociológicas, realizada en 1996, cuyo tema eran las actitudes ante el Estado.

En este capítulo no hay ninguna modificación sustancial en la construcción de variables.

Las técnicas tampoco requieren una aclaración previa. Recurriré fundamentalmente al análisis de regresión múltiple de mínimos cuadrados.

Justicia fiscal

Vamos a empezar examinando la actitudes en la esfera de la justicia fiscal: la equidad vertical en la relación entre los impuestos pagados por los grupos de distintas rentas.

En la tabla 1 se exponen las actitudes existentes en España ante la justicia fiscal. En concreto se reflejan las respuestas a las tasas impositivas consideradas justas para distintos tramos de renta. Los resultados se han obtenido de dos encuestas con distinta operacionalización. En la encuesta ECBC se pedía que se dijese qué porcentaje de renta se debía pagar en impuestos para 9 tramos distintos. En la encuesta CIS-2206 debía expresarse en cantidades monetarias, y para sólo cuatro tramos de renta.

A pesar de estas diferencias los resultados de las dos encuestas son análogos. La encuesta ECBC da unos tipos marginales mínimo y máximo más altos que la del CIS: un 6 % y un 30 % aproximadamente en el primer caso, y un 4 % y un 26 % en el segundo caso. Pero la secuencia de progresividad es prácticamente idéntica. Esta coincidencia de los resultados de las dos encuestas demuestra que hay pues un claro sentido de la progresividad fiscal. Naturalmente a pesar de sus diferencias ambas encuestas operacionalizan un concepto abstracto de progresividad que no podemos garantizar que resista los tests de consistencia de Roberts et al..

En la tabla 2 se ven las diferencias en las tasas marginales para distintos tramos de renta en función de distintas variables

-la categoría socioeconómica, el nivel de estudios y la ideología política- en la encuesta CIS-2206. En los gráficos 1.1 a 1.3 presento resumida su información considerando sólo los tipos mínimo y máximo.

En todos los casos vemos que hay más consenso en torno a los impuestos justos para las personas de menos ingresos que en torno a los de las personas de más ingresos.

En el gráfico 1.1 se puede ver que los trabajadores son los que justifican tasas más altas para las personas de menores ingresos; por contra, los comerciantes, los pequeños empresarios y los agricultores demandan impuestos más bajos para las rentas más altas.

Por nivel de estudios, el gráfico 1.2 muestra como los universitarios son quienes en mayor medida justifican los impuestos más altos para las personas con rentas más altas. Ahora bien, como también demandan tipos mínimos más altos, nos encontramos con que son menos progresivos que las personas con estudios más bajos. Estos demandan siempre tipos impositivos más bajos, tanto para las rentas altas como para las bajas, pero con un sentido progresivo.

Por ideología política, el gráfico 1.3 refleja claramente que las personas de derecha demandan tipos más bajos y menos progresivos que las personas de centro y de izquierda.

Con los datos de la encuesta ECBC podemos considerar el grado de consistencia del sentimiento de progresividad fiscal en España. Para eso en la tabla 3.1 se puede ver la correlación entre un índice de progresividad fiscal y un índice de igualitarismo. El primero indica el número de veces que se considera justo que sean mayores los impuestos de los ricos comparados con los de los pobres. El segundo representa el número de veces que se considera justo que sean mayores los ingresos de los ricos comparados con los de los pobres. Si hay consistencia deberíamos tener un coeficiente de correlación significativo y alto. La tabla indica que es no significativo y bajo. No hay consistencia entre el igualitarismo y la progresividad fiscal.

La tabla 3.2 refuerza esta impresión. Se reflejan los resultados de una análisis de regresión. La variable dependiente es la justicia fiscal en tres aspectos:

- los impuestos justos para las rentas bajas
- los impuestos justos para las rentas altas
- la progresividad fiscal

Después de tener en cuenta el efecto de las variables estructurales, en ninguno de los casos el igualitarismo tiene un efecto significativo sobre la progresividad fiscal.

Para comparar con la encuesta CIS-2206 en el gráfico 2 he representado los valores de los coeficientes de la clase social en las ecuaciones de regresión anteriores, controlando pues por otras variables sociodemográficas y por el igualitarismo. Se repite el resultado anterior: las clases intermedias demandan menos impuestos para las clases altas. Como también demandan tipos más bajos para las clases bajas, sin embargo son más o menos igual de progresivas que las otras clases.

Pasando a la percepción de los impuestos, la encuesta CIS-2206 muestra que:

- un 75 % considera que los impuestos son demasiado altos para las personas con ingresos bajos
- un 50 % considera que los impuestos son demasiado altos para las personas con ingresos medios

- un 40 % considera que los impuestos son demasiado bajos para las personas con ingresos altos

Aquí se pone al descubierto una clara inconsistencia entre el sentimiento de justicia fiscal y la evaluación del sistema fiscal. La presión fiscal real para los ingresos altos en España es superior al 25 o 30 % considerado justo: de hecho en la realidad el tipo máximo es del 56 % (casi el doble). Sin embargo vemos que casi un 40 % de la población considera que la presión fiscal sobre la clase alta es baja.

La tabla 4 pone de manifiesto que esta inconsistencia es más alta entre los comerciantes y pequeños empresarios. Estos son de los que creen que los ricos deben pagar menos impuestos -sólo un 5% más que las personas menos ricas-, pero al mismo tiempo consideran que los ricos en España pagan menos impuestos de los que les correspondería. Da la impresión de que esta categoría socioeconómica se ve como rica en el "deber ser", y como pobre en el "ser".

Sin embargo, siguiendo nuestra hipótesis, también puede ser que al evaluar la justicia del sistema fiscal real las personas no estén teniendo en cuenta la progresividad fiscal, sino el intercambio impuestos-servicios (coste-beneficio). Por eso la inconsistencia es mayor entre los autónomos: contribuyen mucho y reciben poco. La hipótesis que hay que contrastar es la inconsistencia se produce por la concurrencia de las dos esferas de justicia que señalábamos en el apartado teórico. Por eso hay que analizar la relación entre los sentimientos de justicia o progresividad fiscal y las percepciones de la presión fiscal.

Justicia fiscal y presión fiscal

Para abordar esta cuestión voy a situar a España en perspectiva comparativa a través de la encuesta ISSP y la encuesta CIS-2046.

La tabla 5 contiene los datos objetivos y de actitud sobre presión fiscal y progresividad fiscal para los países de los que se dispone de información. Analizemos en primer lugar por separado ambas esferas.

El gráfico 3.1 pone en relación la progresividad fiscal objetiva y los sentimientos de progresividad fiscal. Vemos que no hay una correlación evidente. Por un lado, en Australia, USA, España e Italia sí que los dos ámbitos, el objetivo y el subjetivo, están a la par. Los dos primeros países son poco progresivos subjetiva y objetivamente; los dos segundos son progresivos en ambos aspectos. Por otro lado hay un grupo de países con una progresividad fiscal menor de la legitimada. Tal es el caso de Austria y Alemania. Finalmente en Noruega y Suecia parece haberse sobrepasado el umbral de justicia fiscal: hay más progresividad de la legitimada.

Pasando a la esfera del intercambio ciudadano-Estado, en el gráfico 3.2 podemos ver la relación entre la presión fiscal objetiva y subjetiva. Aquí claramente la correlación es menor que en la esfera anterior. Tenemos un grupo de países con presión fiscal objetiva comparativamente baja que sin embargo los ciudadanos consideran alta (España, Italia, Canadá y los USA). Por contra, en Noruega, Suecia, y en menor medida, Austria y Gran

Bretaña hay una presión fiscal objetivamente alta que los ciudadanos no consideran tan onerosa.

¿Cómo es la relación entre la justicia fiscal y la presión fiscal? El gráfico 3.3 demuestra que la mayor inconsistencia la encontramos entre los italianos. Estos defienden la progresividad fiscal a capa y espada. Sin embargo consideran más que excesiva la carga fiscal de las clases medias -hay que entender que en relación con lo que reciben del Estado. El mismo gráfico demuestra que estamos próximos a caer en esa misma inconsistencia, aunque en menor medida que Italia.

En la tabla 6 se exponen los resultados de un análisis factorial en el que para todos los países de la encuesta ISSP se han analizado distintas variables de legitimación del Estado de Bienestar. La progresividad fiscal vemos que ocupa el polo negativo del factor, en contradicción con las otras variables. Hay una tensión entre la defensa de la progresividad y la legitimación en general del Estado de Bienestar.

En un nuevo paso, para todos los países se ha hecho un análisis de regresión de la progresividad fiscal sobre las variables sociodemográficas convencionales controlando el efecto de dos variables de actitud:

- la legitimación del Estado de Bienestar
- un índice de igualitarismo

La tabla 7 refleja la magnitud de la inconsistencia entre la progresividad fiscal y las demandas al Estado de Bienestar. En absolutamente todos los países el coeficiente de la legitimación del Estado de Bienestar y del igualitarismo en su determinación de la progresividad fiscal es significativamente negativo.

Pasando a la relación entre la progresividad fiscal y la evaluación de la justicia del sistema fiscal, he realizado un análisis de regresión múltiple de las evaluaciones de la presión fiscal para tres grupos (rentas altas, medias y bajas) metiendo como variable independiente en la ecuación, aparte de las variables sociodemográficas, la legitimación de la progresividad fiscal, y controlando por la legitimación del Estado de Bienestar. En esta encuesta ISSP el índice de progresividad fiscal es literario y no numérico: se pregunta al entrevistado si cree que las personas con rentas altas deben pagar más impuestos que las personas con rentas bajas.

La tabla 8 muestra que en todos los países considerados, la progresividad fiscal sólo está correlacionada positivamente con la justificación de tipos marginales altos para las rentas altas. El efecto desaparece para las rentas medias. Esto quiere decir que éstas son inconsistentes: quieren que el peso de la progresividad fiscal recaiga sobre la clase alta, pero no sobre ella misma.

A la hora de realizar este análisis en España he preferido los datos del CIS-2206, dado que podemos utilizar el índice numérico de progresividad fiscal (Impuestos justos para rentas altas partido por impuestos justos para rentas bajas), que cabe esperar que esté menos afectado por el sesgo de la deseabilidad social. La tabla 9 contiene los resultados del análisis para España utilizando este índice numérico de progresividad. Vemos que no hay diferencias con los resultados obtenidos en los otros países con el índice literario de progresividad. De nuevo el coeficiente es significativo sólo para los impuestos de las

clases altas. Quizás apuntar sólo que es más bajo que los obtenidos en otros países.

Conclusiones

Hemos visto que en España hay una ambivalencia en la justicia fiscal que tiene dos orígenes.

Por un lado el sentimiento de progresividad fiscal no está correlacionado con el igualitarismo. Esto significa que es un complejo de actitudes, que aunque es estable, tiene una geometría variable, y, probablemente, inconsistente.

Por otro lado el sentimiento de progresividad fiscal y la evaluación de la presión fiscal entran en contradicción. Aunque se justifica la progresividad, se percibe que la presión es demasiada alta, probablemente por comparación con los servicios que se reciben.

También se ha corroborado que esta inconsistencia no es típicamente española, sino que se da en otros muchos países, seguramente debido a esa tensión estructural intrínseca entre la democracia y el sistema fiscal - o entre la justicia como norma y la justicia como resultado - que se discutía en el apartado teórico del capítulo.

COMUNIDAD Y ESTADO DE BIENESTAR:
¿UN NUEVO TRADE-OFF EN EL ESTADO DE BIENESTAR?

Introducción: ciudadanía, comunidad e inmigración

En el apartado teórico ya explicité las líneas por las que discurren las tensiones entre la noción de comunidad y la de ciudadanía social.

A pesar de esta ambivalencia, es innegable que en términos institucionales esta imbricación de la comunidad y el Estado de Bienestar se ha traducido en que las políticas sociales tal como las conocemos hoy día presentan dos características en las que creo que todos estaremos de acuerdo: el Estado de Bienestar es (a) nacional y (b) excluyente. Como vemos, son dos rasgos que delimitan las fronteras externas de la comunidad del Estado de Bienestar.

"El Estado de Bienestar es el Estado-Nación en su fase más desarrollada" (De Swaan, p. 33). Ello es así porque el fundamento de la legitimación de las políticas sociales, de transferencias de unos individuos a otros, implica una definición clara y excluyente de los no-miembros, y el Estado-Nación es un rasero indiscutible de pertenencia o no a una comunidad. A pesar de que el sentimiento nacional puede haberse visto socavado recientemente por identidades infra- y supra-nacionales (Dogan), y también debilitado por la educación y el reemplazo generacional (Inglehart), el nacionalismo en los Estados-Nación sigue estando en la base de los criterios de las personas a la hora de definir sin grandes ambages los límites de su comunidad.

"Las solidaridades implícitas en el sistema fiscal y de servicios públicos están basadas en las solidaridades democráticas de la comunidad nacional y ayudan a mantener unido el Estado-Nación. Pero las solidaridades que existen dentro de los Estados-Nación no existen -o lo hacen muy rara vez- entre los Estados-Nación. Fundamentalmente es este hecho es el que ata al Estado de Bienestar al nivel nacional" (Coughlan, p. 122)

Por otro lado el Estado de Bienestar es excluyente porque los derechos de ciudadanía (social) de los inmigrantes no suelen ser los mismos que los de los ciudadanos del país. El fundamento de esta diferencia está en el mismo sentimiento de Comunidad.

"el Estado de Bienestar es un sistema cerrado porque una comunidad con bienes sociales compartidos tiene en su base moral algún sentimiento de parentesco o proximidad. Las personas que se ponen de acuerdo para compartir algo según sus necesidades tienen que tener algún tipo de sentido de la solidaridad que se origina en la participación común en alguna comunidad humana. Pero el concepto de participación implica la existencia de personas que no son miembros y que, por lo tanto, están excluidas del proceso en el que se comparten los bienes" (Freeman, p. 52).

Una de las fuentes de deslegitimación del Estado de Bienestar en sociedades con poblaciones significativas de inmigrantes suele

estar en la percepción que la mayoría tiene de abusos por parte de la minoría inmigrante. En realidad los estudios empíricos realizados hasta la fecha vienen a corroborar que la población inmigrante, debido fundamentalmente a su estructura demográfica, no acarrea costes demasiado gravosos para los Estados de Bienestar nacionales (Simon), o, por lo menos, no mayores que los de la población autóctona. La explicación de la exclusión de los inmigrantes sería ajena al Estado de Bienestar en sí mismo, y, entre otras cosas, tendría carácter expresivo -los límites externos de la solidaridad-, estando en ese fundamento del sentimiento de comunidad del que venimos hablando. Desde un punto de vista normativo, los derechos de ciudadanía social son derechos individuales. Goodin (1985) nos recuerda acertadamente que en las situaciones ideales que dibujan las filosofías contractualistas, como la de Rawls, entre la información que debe ocultar el velo de ignorancia se incluye la nacionalidad. Sin embargo, en la práctica, esos derechos de bienestar parecen ejercerse como derechos de grupo o colectivos (Glazer) -o, en términos económicos, bienes de club, y no universales- de los que se excluye a los individuos de otra comunidad, incluso a los que residen dentro de la nuestra, independientemente de sus necesidades.

Empíricamente las dos vertientes del Estado de Bienestar como comunidad estarían relacionados. De Swaan de hecho atribuye la formación de Estados de Bienestar nacionales a la necesidad que en un momento dado tuvieron los gobiernos locales de ponerse de acuerdo para poner orden en el fenómeno masivo de los vagabundos y mendigos "ajenos", que iban de ciudad en ciudad esquilmando las arcas públicas; en definitiva, la colectivización fue un subproducto de la exclusión.

Colectivización y exclusión en la Unión Europea

Pues bien, esta íntima relación Estado de Bienestar-Comunidad la encontramos también en la política social europea.

A pesar de que ya hay algunas instituciones y mecanismos supranacionales europeos, la política social en Europa es hasta la fecha nacional. El "Estado de Bienestar Europeo" es marginal. Exceptuando muy contadas políticas concretas, las decisiones siguen fundamentalmente en manos de los parlamentos y gobiernos nacionales (Leibfried).

El Estado de Bienestar en Europa también es excluyente, puesto que en los países miembros de la Unión Europea encontramos normalmente legislaciones sociales muy restrictivas respecto a la incorporación de los trabajadores inmigrantes a los regímenes generales de Seguridad Social, etc. (Roberts/Bolderson).

De lo anterior se deduce que la política social europea es doblemente -radicalmente- "comunitarista".

La única forma de equilibrio alternativo que de Swaan ha atisbado a corto plazo es un Estado de Bienestar supranacional, pero excluyente; o mejor dicho, excluyente 'ergo' supranacional, pues una vez más la exclusión sería la explicación de la colectivización -la trasnacionalización, en este caso. De Swaan sostiene que para contener los flujos migratorios que amenazan Europa (desde países menos desarrollados, pero también desde el

Este europeo, tras la caída de los regímenes comunistas) los países de la Unión Europea tenderán a aunar esfuerzos diseñando políticas comunes de ayuda a esos países para que los inmigrantes permanezcan en ellos.

Ahora bien, también se podría argüir que falta la experiencia de acción colectiva previa, es decir, los cauces y el aprendizaje de los mecanismos de armonización del Estado de Bienestar para los ciudadanos de los países miembros. Esta lacra puede acarrear la inacción ante la armonización necesaria frente a la inmigración:

"si la presión necesaria (para la Política Social Unica) no viene de la política doméstica de la Unión, las decisiones bien podrían ser forzadas por presiones externas: la inmigración desde Europa del Este y de los países mediterráneos hace que la ciudadanía sea un tema en sí mismo en la Unión, que incluiría la armonización del Estado de Bienestar respecto a los inmigrantes. ¿Pero cómo armonizar esas prestaciones, si ni siquiera lo están las "normales" para los ciudadanos de los Estados miembros?"

Por otra parte también hay dudas razonables de que sean esas empíricamente las políticas de la "Europa Social":

"Esas políticas (de ayuda a terceros) no se han materializado; por el contrario, las instituciones transnacionales embrionarias de la Unión Europea (la "Europa Social") se dedican predominantemente a proteger a sus miembros de los efectos de la globalización económica y la migración (Breuer/Faist/Jordan, p. 15).

Pero, como queda patente en la cita, en cualquier caso estos mismos autores no ponen en cuestión el escenario de la colectivización 'cum' exclusión que perfila De Swaan. Además cabe la posibilidad de andar el camino contrario mediante un efecto "spill-over": empezar la colectivización para solucionar el problema de la inmigración y profundizarla en la armonización de los derechos de los ciudadanos comunitarios (vía que sugeriría Leibfried).

La función de preferencias de los ciudadanos

¿Cuáles son las preferencias de los ciudadanos europeos? Precisamente porque hablamos de la idea de comunidad y de sus implicaciones políticas en este caso más que en otros es necesario conocer las actitudes de los ciudadanos y su grado de consenso, que son la materia de la que está hecho el sentimiento de comunidad.

Para aproximarme a las actitudes de los europeos ante el Estado de Bienestar, su transnacionalización y la inclusión de los inmigrantes voy a analizar las opiniones que refleja un Eurobarómetro sobre Protección Social, el 37.1, encuesta realizada en los países de la Unión Europea en 1992. En Ferrera se puede encontrar un resumen descriptivo de los principales resultados de la encuesta. Por mi parte empezaré mostrando las magnitudes básicas de las actitudes comparándolas por países, y después estudiaré su base social -las variables explicativas.

Para esto último he realizado un análisis de regresión logística sobre el fichero de datos en la que mido el efecto de esas variables teniendo también en cuenta el efecto del país. Respecto a la técnica en sí el lector profano debe atender simplemente al valor de los coeficientes de regresión en la tabla correspondiente. Si son positivos, habrá correlación entre la variable independiente y la actitud; si son negativos, la variable independiente inhibirá el apego a esa actitud.

Vamos pues a analizar las actitudes de los ciudadanos de la Unión Europea ante la política social europea en las dos dimensiones vistas de la comunidad: la colectivización o transnacionalización de las políticas, y la inclusión/exclusión de los inmigrantes. Los items concretos del cuestionario son:

- "¿Los extranjeros residentes legalmente en el país deben tener los mismos beneficios de la Seguridad Social que los ciudadanos de ese país?"
- "¿Las pensiones deben ser reguladas por los gobiernos nacionales o conjuntamente por la Comunidad Europea?"

En lo tocante al primer item, de la población que tiene opinión formada al respecto -esto es, de los que contestan a la pregunta- el 60 % de los europeos está a favor de la igualdad de derechos de ciudadanía social.

En cuanto a la segunda cuestión, después de descontar las personas que no responden, tenemos que casi un 70 % de los europeos aproximadamente defiende la opción nacionalista ("las pensiones deben ser reguladas por los gobiernos nacionales"). Esta preferencia anti-colectivizadora es inelástica: el porcentaje es el mismo más o menos se trate de las pensiones, del seguro de paro o de la política de ingresos mínimos.

Respecto a la primera dimensión comunitaria, la inclusión/exclusión de inmigrantes del Estado de Bienestar, hay una correlación negativa entre el porcentaje de extranjeros residentes en el país y el porcentaje de respuestas a favor de la asimilación de los extranjeros (coeficiente de correlación de Pearson de $-.75$). El **gráfico 1** muestra que, exceptuando Luxemburgo, es en los países donde menos extranjeros hay, donde la integración de los inmigrantes en el Estado de Bienestar suscita menos rechazo. Tal es el caso de España, Italia y Holanda. Por contra, en Francia, Alemania y Bélgica, donde el porcentaje de inmigrantes es mayor, mayor es también el rechazo a la integración.

Respecto a la segunda dimensión comunitaria, la transnacionalización o no del Estado de Bienestar, parece estar correlacionada negativamente con el porcentaje de gasto social de cada país (coeficiente de correlación de Pearson igual a $-.83$). Así, en el **gráfico 2** vemos que las naciones con mayor nivel de gasto social, como Dinamarca o Alemania, son las más recelosas a la colectivización. Por contra, en los países con niveles menores de gasto, como Portugal, Grecia o España, entre los ciudadanos hay más abanderados de la transnacionalización. El interés propio parece pues determinante del comunitarismo de los primeros y del universalismo de los segundos.

Por otro lado, el cruce de las dos variables muestra que hay una asociación baja entre ambas dimensiones (chi cuadrado de 6.1 con significatividad .01). Las personas partidarias de la transnacionalización no parecen pensar en la inmigración para justificarla. ¿Significa que en la mente de los encuestados la

exclusión no implica colectivización, y viceversa?. ¿Qué sucede: que las personas no responden en los términos de de Swaan? Efectivamente: y parece lógico que sea así, pues -recordemos- la transnacionalización sobre la que hace énfasis de Swaan sería de políticas orientadas a la exo-comunidad (cooperación con países poco desarrollados) y no a la endo-comunidad (como las pensiones de los ciudadanos). Aunque pueda haber después un "spill-over" de las primeras sobre las segundas -argumento de Leibfried-, la conexión no parece tan evidente para los ciudadanos.

Si cruzamos ambos ejes tenemos cuatro opciones plausibles desde el punto de vista teórico, que recojo en la **tabla 1**.

TABLA 1

		Estado de Bienestar (EDB)	
		colectivización	nacionalismo
Inmigración	universalismo	(1) EDB SUPRANACIONAL INCLUYENTE	(2) EDB NACIONAL INCLUYENTE
	comunitarismo	(3) EDB SUPRANACIONAL EXCLUYENTE	(4) EDB NACIONAL EXCLUYENTE

¿Cuáles son los apoyos que reciben estas alternativas en la Unión Europea de 1992?.

La **tabla 2** muestra que las preferencias de los ciudadanos europeos en su conjunto son claras:

$$(3) > (4) > (1) > (2)$$

La fórmula más apreciada es un Estado de Bienestar nacional pero inclusivo (40 %), seguido de uno excluyente (30%). Las preferencias se decantan en tercer lugar por una política común incluyente (20%), y finalmente por un diseño común pero excluyente (10%). En suma, se prefiere un EDB nacional a uno supranacional, y dentro de este orden, uno inclusivo a uno excluyente. Estamos, por lo tanto, ante una forma híbrida de comunitarismo.

Las diferencias entre los países tal como se contienen en la misma tabla 2 las he representado en el **gráfico 3**. Las preferencias de los ciudadanos belgas, franceses y alemanes se decantan por el Estado de Bienestar nacional y excluyente, por la continuidad, en definitiva. Dinamarca, Luxemburgo y Holanda apoyan la apertura a los inmigrantes, pero rechazan la colectivización de la política social en la Unión Europea: la fórmula de estos países es el nacionalismo del bienestar incluyente. Entre los países "pobres" de la Unión, los que enarbolan el pabellón de la colectivización, tenemos los que rechazan la inclusión de los inmigrantes, cual es el caso de

Irlanda y Grecia, y los que prefieren un Estado de Bienestar con fronteras más abiertas, como España, Italia o Portugal.

Finalmente nos queda por determinar cuáles son las variables que modulan las preferencias por una u otra fórmula, una vez descontado el efecto de las diferencias nacionales, cuyo patrón explicativo ya hemos aclarado. Para aquilatar el efecto de las variables sociodemográficas e ideológicas en sí mismas he realizado una regresión logística con toda la muestra controlando el efecto de los países. Los resultados están contenidos en la **tabla 3**, en la que me limito a presentar los coeficientes significativos.

Empezando por la preferencia más extendida, el Estado de Bienestar nacional e incluyente, del relativo consenso sólo despuntan significativamente las mujeres, más entusistas con la fórmula que los varones. En cuanto a las actitudes, las ideas de derecha no se compadecen con esta opción político-social, mientras que el postmaterialismo sí que muestra afinidades electivas.

La fórmula actual, el Estado de Bienestar comunitario por excelencia, tiene sus máximos valedores en las personas mayores, de derecha y materialistas; por el contrario, sus detractores se reclutan entre las personas con estudios superiores, de posición social alta y postmaterialistas.

La fórmula más universalista, el Estado de Bienestar supranacional incluyente, dentro de la escasa adhesión que suscita, cuenta con más defensores entre las mujeres, lo que refuerza la idea de que éstas son más incluyentes que los varones. Los más comunitaristas y opuestos a este posible diseño son las personas materialistas y de derecha. Los empleados públicos también muestran un rechazo significativo: no en vano la gestión colectivizadora del Estado de Bienestar supondría la cesión de competencias de los Estados de Bienestar nacionales.

La fórmula del Estado de Bienestar supranacional excluyente enfrenta a los postmaterialistas (sus detractores) con las personas de derecha (sus defensores).

Conclusión

Hemos visto que el diseño teóricamente más plausible de la Europa Social es un Estado de Bienestar supranacional y excluyente. Por contra, las preferencias públicas parecen decantarse por otra forma comunitaria mixta, la nacional e incluyente. En cualquier caso la tensión entre el Estado de Bienestar y la comunidad, entre el universalismo y el particularismo, se salda en los dos casos con fórmulas mixtas distintas de la opción comunitarista presente, pero también alejadas del universalismo. En el "trade-off" clásico del Estado de Bienestar keynesiano, no se podía tener a la vez eficacia e igualdad (Okun). Bajo las nuevas circunstancias actuales de globalización y migración que debe afrontar el Estado de Bienestar, parece emerger un nuevo "trade-off" entre colectivización e inclusión. Esta tensión en los Estados de Bienestar supranacionales en ciernes viene a agregarse a las ambivalencias que veníamos analizando en los Estados de Bienestar nacionales.

5^a PARTE:
RIESGO MORAL

PERCEPCION DE CONSECUENCIAS NO QUERIDAS EN EL ESTADO DE BIENESTAR Y AMBIVALENCIA: INTRODUCCION

En el apartado teórico, al estudiar los trabajos teóricos existentes al respecto, distinguíamos tres aspectos de las consecuencias no queridas del Estado de Bienestar:

- el fraude o abuso (Svalfors)
- la dependencia (Taylor-Gooby)
- la sobredemanda, o riesgo moral (Olson)

El eje central del análisis de la ambivalencia legitimación-riesgo moral discurrirá por esta última dimensión de la sobredemanda, que constituye el argumento del riesgo moral en su origen, la economía de los seguros y la sanidad pública. Lo haremos comparando España con otros países. En la tabla 1.1 se puede ver que en España hay una alta percepción de riesgo moral, tanto en la sanidad (como sobredemanda) como en el seguro de paro (como fraude): los porcentajes españoles están muy por encima de la media europea. Sin embargo también hemos visto que el Estado de Bienestar goza en España de una de las legitimaciones más altas.

Pero antes de entrar en esta cuestión de la ambivalencia legitimación-riesgo moral en perspectiva internacional vamos a desbrozar las tres dimensiones del riesgo moral ciñéndonos a su percepción en España.

1. Descripción de las actitudes en las tres dimensiones en España

Para la primera de las dimensiones, el fraude al Estado de Bienestar, contamos con varios items de la encuesta CIS-2075. En ella se preguntaba si se creía que algunos fraudes eran o no frecuentes. Los veremos más en detalle en otro apartado de este capítulo. De momento nos limitaremos a manejar uno: considerar que es frecuente "estar trabajando y al mismo tiempo estar cobrando el paro".

Para la segunda dimensión, la dependencia, con un item de la encuesta CIRES-94 ("demandas sociales de bienestar"). En él se pregunta:

"Como Vd. sabe hay personas que no han cotizado a la Seguridad Social o no han cubierto el tiempo necesario para recibir una pensión o ayuda en caso necesario. ¿Piensa Vd. que estas personas deberían tener derecho a una pensión o ayuda?"

Al encuestado se le ofrecían varias respuestas. Tomo como indicativa de percepción de riesgo moral la que reza:

"No, porque no es bueno que la gente dependa del Estado"

Para la última dimensión, la sobredemanda de servicios, podemos recurrir a varios items del Eurobarómetro 37.1. Los veremos más en detalle en otro apartado de este capítulo. De momento nos limitaremos a manejar uno: estar de acuerdo con el

item

"la gente usa la sanidad pública con demasiada frecuencia, haciendo esto que los costes aumenten"

Comparando los porcentajes de acuerdo con cada ítem vemos en la tabla 1.1 que en España hay una alta percepción de fraude y de sobredemanda de los servicios del Estado de Bienestar, que en los dos casos alcanza el 70 %. La percepción de dependencia por contra parecería baja, en torno al 5 %. Pero hay que decir que mientras que la dependencia hace referencia en este ítem a las pensiones, y que la percepción de riesgo se ofrecía como alternativa a otras cuatro anteriores con énfasis en el universalismo. Ello hace que esta opción se presentase como "socialmente indeseable".

En la misma **tabla 1.1** y en los **gráficos 1.1 a 1.4** podemos observar las variaciones en la percepción de riesgo moral para distintas variables. Las cifras indican los porcentajes de personas que en cada categoría están de acuerdo con el ítem de riesgo moral correspondiente.

La percepción del riesgo de dependencia parece estar relacionado con las variables socio-económicas, como los estudios, la clase social y los ingresos. Se observa que en la clase de servicio y en los niveles de rentas altos se percibe mucho más riesgo de dependencia que las otras clases. Lo mismo ocurre con los niveles de estudios altos.

La autoubicación social alta también acarrea esta sensibilidad a la dependencia, así como a la sobredemanda. Este síndrome actitudinal se reproduce entre las personas de derecha y materialistas.

Al tener en cuenta la edad la polarización mayor se da en torno a la percepción de sobredemanda y de fraude. Los mayores ven más riesgo de sobredemanda, mientras que los jóvenes consideran más frecuente el fraude.

En el sector de empleo (público vs. privado) nos encontramos con que los empleados públicos creen un poco más probable la dependencia que los empleados en el sector privado. Por contra éstos últimos observan más sobredemanda que los primeros.

La ambivalencia en la relación entre la percepción de riesgo moral público y la legitimación del Estado de Bienestar será el tema central del segundo capítulo de esta parte del trabajo. La dimensión será el riesgo como sobredemanda. Pero ahora, a modo de avance y de contraste, en la tablas 2.1 a 2.3 podemos cotejar la relación entre la percepción de riesgo moral como dependencia y diversas actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar.

Empezando por la legitimación del Estado de Bienestar, vemos que los detractores de la redistribución pública perciben el doble de riesgo moral que sus defensores.

Pasando a las actitudes ante la desigualdad, los criterios de justicia distributiva (equidad vs. igualdad) parecen pertenecer a una esfera de actitudes distinta: no se ven diferencias entre los apóstoles de uno u otro en relación con la percepción del riesgo de dependencia. En cambio las atribuciones causales de la pobreza sí que tienen un efecto significativo. Los individualistas, que atribuyen la pobreza al pobre, creen que la dependencia es más probable que los estructuralistas, que atribuyen la pobreza a causas sociales y económicas.

1.1. Sobredemanda y fraude: análisis multidimensional

Las encuesta CIS-2075 y el Eurobarómetro 37.1 nos permiten analizar en mayor detalle las consecuencias no queridas del Estado de Bienestar.

Empezando por el análisis de los datos del Eurobarómetro, en la tabla 3 se pueden ver los distintos items de actitudes ante el Estado de Bienestar que voy a emplear en el análisis. La primera cuestión a dilucidar es si efectivamente hay unas actitudes que cristalicen en la mente de las personas como "consecuencias no queridas" del Estado de Bienestar. La segunda cuestión es si la percepción de riesgo está subjetivamente relacionada con la legitimación del Estado de Bienestar, es decir, si incide en la deslegitimación. Para responder a estas preguntas he seguido la misma estrategia de Svalfors (1994), realizando un análisis de conglomerados de los items.

Los resultados, expuestos en el gráfico 2 son claros. El primer cluster está integrado en su totalidad por items de consecuencias no queridas (sobredemanda, dependencia y estigmatización). El segundo cluster está compuesto de items de legitimación. Y en el último cluster entran los items de deslegitimación. Por lo tanto:

- la percepción de consecuencias no queridas cristaliza como dimensión, siendo
- una dimensión independiente, esto es, no incide en la deslegitimación

Siguiendo con la cuestión de la cristalización de las actitudes ante las consecuencias no queridas, pasemos ahora a la dimensión del fraude. En la encuesta CIS-2075 se preguntaba por la frecuencia y la justificación de distintos fraudes de muy distinto tipo.

Mediante un análisis de escalamiento multidimensional vamos a ver si la percepción del fraude al Estado de Bienestar se identifica como dimensión propia.

El gráfico 3.1, que representa en dos dimensiones los resultados del escalamiento multidimensional, refleja que hay dos grupos de fraudes:

- los fraudes de los empresarios, todos ellos relacionados con la fiscalidad directa o indirecta (fraude al "Estado de Bienestar Fiscal")
- los fraudes de los asalariados, relacionados con las pensiones por invalidez, las recetas, o las bajas por enfermedad, que constituyen propiamente el fraude al Estado de Bienestar de servicios.

Sin embargo, el fraude en el seguro de paro se descuelga de este grupo de fraudes, situándose en un lugar intermedio entre los dos grupos. La explicación de esta excepción radica en la peculiaridad del seguro de paro: los encuestados creen que éste es el único que es tan alto como los fraudes de los empresarios (tabla 3.1). Pero creo que de todas formas hay una dimensión clara de fraude al Estado de Bienestar en los otros items.

La encuesta CIS-2075 también incluye preguntas sobre el grado de justificación de estos fraudes. Los resultados del escalamiento multidimensional contenido en el gráfico 3.2 indican que aquí se consolidan tres grupos:

- invalidez, recetas, paro y jubilación
- IRPF
- fraudes fiscales de empresarios

Una vez más creo que es plausible decir que hay un fraude social claro y distinto.

Las tablas 3.2 y 3.3 son elocuentes: los fraudes sociales se atribuyen a la necesidad más que los fraudes fiscales.

La tabla 3.4 indica que la posición intermedia del fraude al IRPF obedece a que es el fraude ante el cual los encuestados son más ambivalentes: suman un 30 % las personas que los justifican o son ambivalentes.

1.2. Fraude, dependencia y sobredemanda: variables explicativas

Finalmente vamos a detenernos en el análisis causal de las percepciones de consecuencias no queridas. Procederé mediante una serie de regresiones múltiples de mínimos cuadrados o logísticas, en función de la variable dependiente.

Comenzando por la dimensión de la sobredemanda, la tabla 4.1 muestra que en la cuestión encontramos dos grupos que se desgajan de la media. Por un lado, las personas de más edad y de más renta, que perciben más sobredemanda que la media. Por otro lado, las personas con estudios universitarios y los empleados en el sector público, que creen menos frecuente la sobredemanda.

Pasando a la dimensión de la dependencia, ya dijimos que la encuesta CIRES por cuestiones metodológicas seguramente infraestimaba su valoración. Según esta encuesta pocas personas creían que el Estado de Bienestar crease dependencia. En cualquier caso la regresión de la tabla 4.2 da a entender que la tendencia a creer esto aumenta muy ligeramente con la edad y con el nivel de estudios.

Finalmente también he analizado las variables explicativas de la percepción y de la justificación del fraude al Estado Social. Aquí no me he limitado al item del paro, como hacía en los cruces introductorios, sino que he construido unos índices incluyendo todos los fraudes sociales. En la tabla 4.3 se puede ver que la fiabilidad tanto del índice de percepción como del de justificación es la apropiada, pues las alphas de Cronbach de ambos índices andan por el .85).

Las regresiones de la tabla 4.4 dan a entender que la percepción del fraude es más intensa entre las clases más bajas en la jerarquía social. Así lo indican los coeficientes negativos que encontramos en la variable ingresos y en la variable "por cuenta propia". En cuanto a la justificación del fraude en el Estado de Bienestar, ésta es mayor entre las personas que de una u otra forma dependen de él (parados, estudiantes, pensionistas). La tolerancia del fraude disminuye con la edad.

2. Comparación internacional

Al igual que hiciera en las dos partes anteriores del trabajo, voy a empezar realizando una comparación multivariante para situar a España en el contexto internacional tanto por el contenido como por la forma de sus actitudes. Los datos procederán del Eurobarómetro 37.1 (1992).

El análisis factorial (rotación ortogonal varimax) realizado ha revelado la existencia de dos factores en las actitudes ante las consecuencias no queridas en el Estado de Bienestar (**tabla 2.1**):

- por un lado lo que sería propiamente riesgo moral, entendido como sobredemanda o abuso de servicios, factor saturado negativamente por la complicación o la estigmatización
- por otro lado, un factor más híbrido o residual, en el que hay que situar tanto los efectos desincentivadores como el aumento de costes.

La correlación positiva pero baja entre los dos factores nos habla de un complejo de actitudes bastante laxo, pero cuya coherencia es difícil de negar.

Antes de profundizar en el estudio de la consistencia, veamos cómo se agrupan los países según sus actitudes ante las consecuencias no queridas del Estado de Bienestar. Siguiendo la metodología de anteriores capítulos, los factores, y sus puntuaciones para cada país (**tabla 2.2**) se introducen en un análisis de conglomerados. El **gráfico 2.1** muestra los resultados. Si respecto a la legitimación del Estado de Bienestar obteníamos dos conglomerados claros y distintos (Europa del Sur versus Europa del Norte), ahora el panorama es más matizado. Sigue habiendo una distinción norte-sur, pero España se desplaza del segundo al primero, dada la alta percepción de riesgo moral que caracteriza nuestro país. Además, dos países del norte, cuales son la Ex-RDA y Luxemburgo rehuyen la asimilación a alguno de estos dos clusters.

Respecto a la estructura de las actitudes, los análisis factoriales país a país (**tablas 2.3**) revelan en este punto una menor disparidad que en apartados anteriores. Predomina el patrón inicialmente descrito, aunque también encontramos variantes elocuentes. Así, en Francia la estructura bifactorial es más prístina que en otros países, de forma que hay un factor saturado exclusivamente por actitudes de riesgo moral (v302, v275 y v289).

3. Ambivalencia ante el Estado de Bienestar por sus consecuencias no queridas: una primera aproximación

Siguiendo el esquema de exposición de las dos partes anteriores del trabajo, tras exponer las actitudes ante las consecuencias no queridas y el riesgo moral en el Estado de Bienestar, paso a describir las magnitudes básicas de la ambivalencia en esta dimensión.

La primera tabla (**tabla 3.1**) nos indica que tres cuartas partes de los españoles están a favor del Estado de Bienestar, al mismo tiempo que perciben problemas de sobredemanda en la

sanidad pública.

Pero esta ambivalencia por riesgo moral no afecta sólo a la sanidad pública. También las encontramos en el seguro de paro. Uno de cada tres españoles desea más protección para los parados, aunque cree que el seguro desincentiva la búsqueda de empleo (**tabla 3.2**).

PERCEPCION DE RIESGO MORAL PUBLICO. ESPAÑA EN PERSPECTIVA INTERNACIONAL

Introducción

En el capítulo previo hemos descrito los aspectos más generales de la percepción de las consecuencias no queridas del Estado de Bienestar en España. Es hora de entrar en la explicación de uno de sus aspectos centrales: el riesgo moral. El análisis lo haremos en el ámbito del Estado de Bienestar en el que los teóricos han localizado el riesgo moral público con más intensidad: la sanidad pública.

Recordemos que lo que nos interesa en este apartado del trabajo es medir el grado en que la percepción del riesgo moral público redunda en sentimientos de ambivalencia frente al Estado de Bienestar. Vamos a ver si en España y otros países de la Unión Europea se considera que existen riesgo moral en la sanidad pública, y, de existir, si éste es tolerable o no en función de los objetivos que se atribuyen a la sanidad pública. Es el aspecto subjetivo, no el objetivo, el que nos interesa.

Antes de entrar en el análisis empírico voy a exponer sucintamente algunos supuestos teóricos que sin estar relacionados directamente con la cuestión del riesgo moral -ya abordada en la tesis en su momento- sí que son necesarios para la explicación de la percepción del riesgo moral.

Ilusión fiscal y riesgo moral público

En la literatura de la escuela de la elección pública se define como ilusión fiscal el hecho de que la demanda de gasto público de los ciudadanos no se ajusta respecto al precio real de los bienes producidos por el Estado, que los ciudadanos no percibirían debido a la complejidad del sistema impositivo generada más o menos intencionalmente por la burocracia pública. A mayor invisibilidad en la financiación, es decir, a menor percepción del coste colectivo, mayor legitimación del gasto. En los modelos del votante medio de la escuela de la elección pública el corolario es que el Estado, el Leviatán burocrático, se expande mucho más allá del que sería el nivel óptimo para el propio ciudadano.

Si bien la evidencia empírica no es robusta respecto a la existencia de un efecto directo e intencional de la complejidad y visibilidad del sistema fiscal (véase Cullis/Jones), indirectamente, como consecuencia no querida o perversa, sí parece que habría un fundamento de la ilusión fiscal en la "ignorancia racional" de los ciudadanos, en su renuncia al conocimiento del precio real del bien colectivo dados los altos costes de información y transacción que comportaría tal conocimiento.

Si tenemos en cuenta que en el caso del seguro y la provisión de la sanidad pública la visibilidad del bien - la mejora o empeoramiento del estado de salud - es más inmediata que en el caso de otros bienes públicos o tutelares, creemos que es factible pensar que en este ámbito más que en otros la ilusión fiscal, la infravaloración del coste y la inflación de la

demanda, será también mayor. La ilusión fiscal agudiza el riesgo moral público en la sanidad. Aquí tendríamos un primer fundamento "macro" o institucional del efecto "micro".

El riesgo moral público desde este enfoque que proponemos estaría alimentado por la ilusión fiscal, y, por lo tanto, sería un efecto de formación de preferencias endógenas a la misma institución de la financiación y provisión públicas (véase de Alessi y Gerber/Jackson).

La operacionalización de la ilusión fiscal en el trabajo se encauzará por una vía económica y una vía sociológica. En la primera se tomarán datos objetivos cualitativos, sobre la estructura del sistema impositivo, y cuantitativos, sobre la presión fiscal. La segunda contempla el análisis de encuestas representativas de actitudes sobre la percepción del sistema impositivo y la presión fiscal.

Resumiendo las ideas expuestas hasta el momento, en paralelo con el enfoque predominante sobre el riesgo moral, obtenemos los siguientes presupuestos teóricos de la investigación del RMP (riesgo moral público) comàrado con el riesgo moral en general (véase **tabla 1** y gráfico 1):

- el análisis debe introducir variables macro, que den cuenta del impacto de los diseños institucionales, como el copago o el mix privado-público
- los fallos del Estado vienen a sustituir a los del Estado como esfera en la que cristaliza el riesgo moral
- las variables institucionales serán determinantes, puesto que los diferentes diseños generarán
- distintas formas de preferencias endógenas
- la óptica debe girar más sobre la demanda o el consumo, puesto que no hay forma posible control desde la oferta, lo que hace importante
- la definición social de la situación y el control social sobre la sobredemanda, es decir, el conjunto de actitudes sobre la satisfacción y la utilización de la sanidad pública.

Regímenes del Estado de Bienestar y actitudes ante la sanidad pública

Hasta ahora hemos venido tratado al Estado de Bienestar y la sanidad pública monolíticamente, sin establecer diferenciaciones. Tomando como criterio del grado de desmercantilización de la fuerza de trabajo, el grado en que los individuos y familias pueden mantener un nivel de vida socialmente aceptable independientemente de su participación en el mercado, Esping-Andersen (1990) sin embargo ha deducido y demostrado empíricamente la existencia de varios tipos o "regímenes" de Estado de Bienestar.

A partir de Esping-Andersen se pueden establecer al menos tres o cuatro tipos de regímenes todos ellos con implantación en la Comunidad Europea:

- régimen corporatista: Alemania
- régimen socialdemócrata: Dinamarca
- régimen liberal: Reino Unido
- 'latin rim': Italia, España

El cuarto régimen, al que correspondería España, no aparece en la clasificación original, pero parece estar demostrado y consensuado por los especialistas en los estados de Bienestar del Sur de Europa (véase Ferrera y Leibfried).

La clasificación de Korpi (1994) de los sistemas de sanidad pública en "tipos institucionales de ciudadanía social" arroja el siguiente saldo:

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------------|
| - régimen corporatista: | Alemania, Francia,
Holanda, Italia |
| - régimen de seguridad básica: | Dinamarca, Irlanda,
Reino Unido |
| - régimen voluntario: | Bélgica. |

El INSALUD en España entraría en el régimen de seguridad básica, de carácter universal y desligado de las contribuciones.

Al efecto de la ilusión fiscal sobre las actitudes, ínsito a la forma pública de financiación y provisión, hay que añadir, por lo tanto, el "efecto régimen", la determinación de las actitudes por la estructura de oportunidades que instauran distintos tipos de Estado de Bienestar. Si el "efecto ilusión fiscal" obra a través sobre todo de la estructura de financiación, por la mayor o menor visibilidad del sistema impositivo o ignorancia racional del contribuyente, el "efecto régimen" lo hace a través de la composición del gasto y la organización de los servicios públicos.

Taylor-Gooby, Papadakis y Svallfors, entre otros, han puesto los primeros hitos en la investigación de esta hipótesis en la comparación internacional. Su esfuerzo se ha centrado en identificar en cada régimen los grupos sociales legitimadores y deslegitimadores del Estado de Bienestar y la fuente del conflicto entre esos grupos. La **tabla 2** muestra cuáles son los ejes de vertebración del conflicto dentro de cada régimen según estos autores. Como refleja la tabla, no hay consenso teórico al respecto. No hay acuerdo sobre el efecto polarizador de los regímenes. No hay consenso sobre si el cleavage es la clase social o si otros cleavages son igualmente importantes. No hay unanimidad a la hora de determinar cuáles de estos últimos serían significativos.

Independientemente del cleavage que estructure las tensiones sociales dentro de cada régimen, la hipótesis a implementar en este trabajo sería que en cada régimen de legitimación variará la intensidad y la forma de la percepción del riesgo moral público en general, de todos los bienes tutelares, y, en particular, de la sanidad. Es como consecuencia de esto que cambiará también la composición de los "grupos de riesgo moral", es decir, de los agregados sociales que demandan más gasto público en sanidad, más socialización del seguro o que, por el contrario, perciben en mayor medida la existencia de sobredemanda en las prestaciones sanitarias.

Como antídoto contra el "determinismo institucional" hay que señalar que el efecto causal de los regímenes no es, de todas formas, unidireccional. Jacobs, entre otros, ha defendido convincentemente la importancia del efecto de las actitudes sobre la conformación de las instituciones, es decir, sobre los regímenes.

Sistemas sanitarios públicos en la Unión Europea

Con el objetivo de construir una tipología de regímenes del Estado de Bienestar centrada en la sanidad, previo paso al análisis de las actitudes, vamos a detenernos por un momento en los sistemas de los países de la Unión Europea.

Recordemos que lo que interesa es ver el impacto que sobre las actitudes individuales tiene el régimen de sanidad, entendiendo por esto la forma de financiación y gasto. Como variable fundamental para la comprensión del riesgo moral público subjetivo recordemos también que tomamos la visibilidad del coste de la sanidad para el individuo. Por ello la comparación la centraré en la forma de financiación, el reparto de los costes de financiación del sistema sanitario y la proporción de seguro médico privado en cada país. El gráfico 1 recoge las variables que entran en la operativización de la idea de régimen de sanidad pública.

Interesa concretar al nivel más micro de análisis posible para entrar en la génesis social de las actitudes. El coste y financiación de los productos farmacéuticos es un ejemplo del tipo de información que nos interesa.

La Unión Europea presenta una extraordinaria pluralidad institucional en su sistema sanitario, tanto si se atiende a la financiación como a la provisión de los servicios en sus distintos países.

La divergencia empieza por la forma de financiación general del Estado de Bienestar y la sanidad pública (**tablas 3 y 4**).

Los tres países en los que la financiación se realiza en su mayor parte vía impuestos son Dinamarca, Irlanda y Reino Unido. Por el contrario, en Holanda, Alemania y Francia son los trabajadores dependientes los que financian el sistema vía contribuciones.

La diversidad sigue en las magnitudes económicas fundamentales; por ejemplo, en lo tocante al porcentaje de gasto sanitario (tanto público como privado) sobre el Producto Interior Bruto. Hay importantes diferencias tanto en la proporción actual como en la evolución en los últimos diez años (**tabla 5**). Esta evolución es interesante para entender las actitudes actuales ante el gasto. En los últimos años el gasto público sanitario ha aumentado significativamente en España, Francia e Italia. Por el contrario, ha disminuido en Alemania, Dinamarca e Irlanda.

Utilizo dos indicadores de privatización (**tablas 6 y 7**). El primero es el grado en que el usuario debe participar en la financiación del sistema público directamente mediante el pago de una parte del servicio. El segundo indicador es el grado de implantación del gasto privado en sanidad. De acuerdo con el primer criterio obtenemos una clasificación de países en 3 grupos:

privatización mínima:	Dinamarca Reino Unido Bélgica Luxemburgo
-----------------------	---

privatización media:	Irlanda Grecia Italia
----------------------	-----------------------------

España

privatización máxima: Portugal
Holanda
Alemania
Francia

Atendiendo al segundo de los criterios la clasificación que se obtiene es:

privatización mínima: España
Bélgica
Luxemburgo
Grecia

privatización media: Portugal
Irlanda
Dinamarca
Reino Unido

privatización máxima: Alemania
Francia
Holanda
Italia

A continuación paso a describir los rasgos básicos de cada país de la Unión. La comparación se centra en el aspecto de la visibilidad más inmediata del coste de los servicios para los usuarios en la medida en que el co-pago esté más o menos implantado en el país.

5.1. Alemania

La cobertura del sistema público alcanza alrededor del 89% de la población. La obligatoriedad se articula en torno a la profesión, el nivel de renta (por encima de un umbral se concierte en voluntario), así como a colectivos concretos (funcionarios, pensionistas, etc.). Las personas que no tienen obligación de asegurarse pueden hacerlo de forma voluntaria, ejerciéndolo la gran mayoría de ellos.

Como ya hemos visto, la financiación proviene principalmente de las cotizaciones de los trabajadores y los empresarios, así como de la participación del asegurado en el pago.

El seguro de enfermedad, gestionado por una maraña de fondos con status público, da cobertura gratuita a la mayor parte de servicios, incluidos los odontológicos. Para algunas prestaciones se exige el co-pago o participación del asegurado, por ejemplo, en la hospitalización, el transporte de enfermos y los medicamentos.

Respecto a la financiación del gasto farmacéutico, en 1989 se introdujo un sistema de precios de referencia. Si el precio del medicamento prescrito excede su precio de referencia, el paciente debe pagar la diferencia. Este sistema de referencia cubre en la actualidad más o menos la mitad del consumo de medicamentos. Los pacientes (exceptuando algunos casos) deben

pagar parte de los medicamentos, tanto de los cubiertos por el sistema de precios de referencia como de los restantes. Hasta 1993 el paciente debía pagar 3 marcos por medicamento. Desde esa fecha esta tarifa es válida sólo para los medicamentos de precio inferior a 30 marcos. De los que cuestan entre 30 y 50 marcos el paciente paga 5, y de los que superan los 50 marcos, 7. Los enfermos crónicos están sujetos a distintas fórmulas de co-pago en función de la gravedad de su enfermedad, ajustándose cada año según la tasa de inflación.

Respecto a la atención hospitalaria, hay que pagar por los primeros catorce días. La tarifa era de 10 marcos por día en 1992, 11 en 1993 y 12 en 1994.

En lo tocante a la atención dental, por las prótesis hay que pagar un 40 % de los costes si se asiste a la consulta del dentista con regularidad, y un 50 % si no.

Para las restantes prótesis se puede tener que pagar hasta un 10 %.

5.2 Bélgica

Las dos fuentes principales de financiación son las cotizaciones de empresarios y trabajadores, y los impuestos. Desde 1982 se aplica una tasa de moderación salarial para mantener el equilibrio financiero de los fondos de seguridad social.

El sistema belga de financiación y reparto de costes es muy complejo. Un dato básico es que los autónomos (a no ser que sean discapacitados) no tienen derecho a asistencia sanitaria pública para riesgos menores, es decir, visitas médicas, enfermeras a domicilio, atención dental, fisioterapia, gafas, aparatos auditivos o prótesis; sólo es obligatoria la cobertura de grandes riesgos.

La práctica totalidad de las prestaciones que cubren los fondos de seguro requieren la participación del asegurado en los gastos. El pago que se reembolsa al paciente normalmente no cubre el total del coste de la prestación. Se excluye de la obligación de pago o se conceden tarifas especiales a las viudas, incapacitados, pensionistas y huérfanos de hogares con ingresos por debajo del mínimo. Las estancias hospitalarias también son cargadas (exceptuando a los colectivos mencionados), siendo más caros los 8 primeros días, y reduciéndose la tarifa en los subsiguientes. La atención primaria tampoco es gratuita (siendo válida la excepción ya mencionada), y a partir de 1993 se ha encarecido aún más. La tarifa de medicamentos varía según el producto. El coste de las gafas sólo se subvenciona en caso de deficiencia visual extrema. Desde 1989 esta subvención en forma fija alcanza a los niños menores de 12 años. Normalmente se debe abonar el 25 % del coste de la atención dental (aunque el porcentaje es menor para las personas con menor renta).

En cuanto a los medicamentos, hay una lista de productos que cubre por completo el sistema público. Una comisión se encarga de elaborar esa lista, contemplándose la posibilidad de excluir un producto por su alto precio. Los precios se fijan según el poder terapéutico del producto.

5.3 Dinamarca

Existe un sistema nacional de salud que da cobertura a los residentes en el país. La asistencia sanitaria es casi totalmente pública. Dado que la financiación se realiza vía impuestos, toda

la población tiene igual acceso a los servicios con independencia de su empleo, status laboral u ocupación. Se puede elegir entre dos formas de seguro. Las personas del primer grupo tienen asistencia gratuita. Las del segundo grupo reciben un reembolso de igual cuantía que la sufragada a los del grupo uno.

El paciente debe pagar el 25 % del coste de los medicamentos más perentorios, y hasta el 50 % de los restantes. Para los pensionistas (mayores de 67 años) y enfermos crónicos son gratuitos.

5.4 España

Todos los servicios médicos son gratuitos, con excepción de los productos farmacéuticos. El sistema cubre todas las contingencias. En caso de enfermedad profesional o accidente laboral las prestaciones se amplían a la cirugía plástica y reparadora. En líneas generales la asistencia sanitaria se financia vía impuestos del Estado (en 1993 el 70 % del gasto) y mediante las cotizaciones (25% restante). Lo sobrante se financia mediante otros conceptos y operaciones prestadas a terceros.

Desde 1980 los cotizantes y sus familiares tienen que pagar el 40 % del precio, pero los pensionistas están exentos. Los pacientes crónicos deben pagar sólo hasta el 10 % del precio hasta un máximo de 400 pesetas por receta.

Hasta hace poco todas las medicinas comercializables eran incluidas automáticamente en la lista de medicinas subvencionables. A partir de junio de 1993, 800 medicamentos menores fueron excluidos de la lista. Actualmente hay proyectos de abolir la inclusión automática en la lista de todos los medicamentos autorizados.

Las prótesis entran, pero gafas, dentaduras o aparatos auditivos sólo están subvencionados para los pobres mediante el sistema de asistencia social.

5.5 Francia

Existe un sistema de seguro de enfermedad integrado en el sistema de seguridad social. Este se estructura en regímenes con una cobertura de prácticamente la totalidad de la población. Existe un régimen general (80 % de la población) y regímenes especiales. Las prestaciones sanitarias varían según los regímenes y el asegurado debe pagar por casi todas las prestaciones. El sistema es de reembolso de los gastos cualquiera que sea su naturaleza (honorarios médicos, análisis etc.) e independientemente de donde se haya prestado la asistencia (domicilio, hospital etc.). La financiación se realiza principalmente mediante las cotizaciones y el co-pago del usuario.

Desde 1993 la proporción de los honorarios médicos pagados normalmente por el paciente se elevó del 25 al 30 por ciento, la proporción del coste de las medicinas necesarias, del 30 al 35 por ciento, y la de medicinas menos necesarias, del 60 al 65 %, siempre exceptuando a los enfermos crónicos. El importe de la hospitalización a pagar por el paciente -de lo que están exceptuados los pobres y alguna otra categoría- ha pasado de 50 a 55 francos.

5.6 Grecia

De 1983 data una ley de reforma mediante la cual se

estableció un sistema nacional destinado a dar cobertura a la totalidad de la población. La reforma no se ha desarrollado en su totalidad y pervive el anterior modelo de seguro social obligatorio, profesional y contributivo. Los principales seguros son uno que cubre la población urbana y otro la rural. La asistencia se caracteriza por un nivel bajo de prestaciones.

Los pacientes sólo tienen que pagar un 10 % del coste de ciertos medicamentos y el 25 % de los restantes, exceptuando a los enfermos mentales, crónicos o de SIDA.

5.7 Holanda

Históricamente se han dado dos tendencias. La primera dio lugar a un sistema de seguro contributivo y obligatorio para todos los asalariados por debajo de un nivel determinado de ingresos. Por encima de ese nivel establecido por el gobierno el seguro es privado. Actualmente el 60 % de la población está protegido por este seguro. Y el resto de ella tiene cobertura a través de seguros privados o se trata de funcionarios que disfrutan de un seguro propio. En todos los casos anteriores el seguro cubre enfermedad y maternidad.

Para contingencias como gastos médicos extraordinarios (y la vejez y la viudedad) existe un seguro universal que cubre tratamientos largos, estancias prolongadas en el hospital, rehabilitación etc.

Respecto al gasto farmacéutico, la tasa base por producto recetado y por visitas a especialista se dejó de aplicar en 1989. El pago de un porcentaje del coste por el paciente se aplica sólo en el caso del dentista y de los gastos de desplazamiento. Las gafas corren completamente a cargo del paciente, excepto en caso de problema ocular grave.

5.8 Irlanda

Existe un seguro universal pero heterogéneo. Existen dos categorías de asegurados: la categoría uno la engrosan los que carecen de medios para contratar los servicios de un médico general. El derecho se determina según los ingresos, el número de familiares dependientes, el coste de la vivienda. El 37 % de la población perteneciente a esta categoría tiene derecho a la gratuidad de la asistencia sanitaria. La categoría dos pertenecen los no incluidos en la categoría uno. No tienen acceso a determinadas prestaciones y deben pagar tasas por el uso de las demás. Entre otras no tienen derecho al acceso a la medicina general, la odontología o la oftalmología. Si lo tienen a la maternidad y la pediatría.

La financiación se realiza casi en su totalidad mediante impuestos y muy en menor medida mediante cotizaciones o tasas.

La lista de medicamentos que se pueden pagar dentro del sistema público se restringió en 1982, momento en que se excluyó 900 productos. Desde entonces no ha habido recortes de prestaciones.

5.9 Italia

Desde 1978 existe un sistema unificado de atención sanitaria. Este Servicio Sanitario Nacional cubre la mayor parte de las prestaciones. Aunque aún se financia parte del gasto mediante cotizaciones, rémoras del sistema anterior, la financiación es fundamentalmente vía impuestos.

Los pacientes deben pagar el 40 % de la vasta mayoría de

productos, más una cuota base genérica. Dado el elevado número de excepciones (los casos de pobreza) y los abusos, en realidad hasta 1991 sólo el 25 % de las recetas eran susceptibles de pago por el paciente. Desde ese mencionado año, la obligación de co-pago se universalizó y los pobres dejaron de estar exentos.

Desde 1990 el co-pago del paciente se generalizó a los test de patologías, los rayos X y otros procedimientos diagnósticos. También se aplicó a las visitas a especialistas. Las prótesis dentales han de ser pagadas totalmente por el paciente, pero a un precio que es normalmente de una décima parte de su coste en la medicina privada.

5.10 Luxemburgo

El seguro se integra dentro del sistema de seguridad social, obligatorio contributivo y profesional. Cubre a toda la población en distintos regímenes (asalariados, autónomos, etc.) La gestión la realizan unos Fondos, cuya afiliación es obligatoria. Los fondos garantizan tanto prestaciones como reembolsos. En general prevalece el pago por el paciente y el reembolso posterior por el Fondo.

Para su financiación el sistema se basa en las cotizaciones a partes iguales de los trabajadores y los empresarios. El Estado financia el 50 % de los gastos de administración de los Fondos y prestaciones ligadas a grandes riesgos, como accidentes, enfermos crónicos etc.

Desde agosto de 1992 aumentó la contribución de empresarios y asalariados a la financiación de la sanidad pública, pasando del 4.6 al 5 %. A pesar de eso no ha aumentado el porcentaje del gasto que debe pagar el paciente. Desde 1983 ese porcentaje se mantiene, por ejemplo para los productos farmacéuticos, en un 20 %. Se reembolsa el total del gasto en que incurra el paciente en caso de enfermedades especialmente graves. El copago, en este caso del 5 % afecta a las visitas médicas, elevándose al 20 % en el caso de la primera visita a domicilio. Esta tasa no afecta a la atención hospitalaria ni en caso de maternidad. La tasa fija diaria por hospitalización para casos que no obedezcan a maternidad o a accidentes o enfermedades laborales, se actualiza anualmente según el índice de precios al consumo. Las prótesis dentales son gratuitas siempre que el paciente haya pasado una revisión en cada uno de los dos años anteriores. De no ser así se debe abonar el 20 % del coste.

No hay ni una lista ni ha habido exclusiones de pago de medicamentos por el sistema público desde 1979, en que se excluyó algunas medicinas y tónicos.

5.11. Portugal

Existe un servicio nacional de salud universal. De hecho, sin embargo, sólo un 75 % de la población recurre a él. Los funcionarios tienen su propio régimen financiado por el Gobierno. Existen además regímenes contributivos para otros grupos profesionales.

En Portugal hay que pagar por casi todos los servicios, exceptuándose sólo el tratamiento odontológico básico, la atención primaria y la hospitalización pública. La financiación viene del Estado, de las cotizaciones y del co-pago.

En 1981 y 1982 se introdujo el pago para muchas prestaciones, pero la mayor parte se suprimió en 1983 y 1984, exceptuando los rayos X y los test de laboratorio hechos en el

sector privado, así como el co-pago de los escasos servicios dentales prestados por el servicio nacional de salud. Las cuotas por medicamentos también se mantuvieron. En 1986 había tres categorías de medicamentos: los gratuitos, los gravados con un 20 % de co-pago, y los gravados con un 50 %. En 1992 se subieron los gravámenes de co-pago, quedando las categorías en gratuito, 30 %, 60 % y pago completo. Los jubilados y pensionistas tiene un tope de co-pago del 45 %. En el mismo año 1992 se reintrodujeron los co-pagos por todas las prestaciones y servicios, incluidos los servicios de urgencias. Su monto se fija anualmente, pero por ley no puede superar en ningún caso el 1/3 del coste total. sólo están exentos del co-pago los pensionistas que cobren menos del salario mínimo (que son casi el 90 % del total de pensionistas), los discapacitados, algunos enfermos crónicos, las embarazadas y los niños menores de 12 años. El sistema es costoso en dinero para sus administradores y en tiempo para los pacientes, pues el co-pago se realiza en una ventanilla especial antes de la consulta, y cada prestación subsiguiente implica un nuevo co-pago en la misma oficina.

5.12. Reino Unido

El sistema es universal, incluyendo todos los servicios con carácter gratuito aunque con alta parte de co-pago. Está financiado fundamentalmente por el sistema impositivo (80%).

El co-pago del paciente por producto farmacéutico se ha incrementado anualmente de forma regular. De todas formas, sólo una minoría de productos están sujetos al pago del paciente dado que hay muchas exenciones. Las tarifas base para los servicios dentales también se han visto aumentadas, de forma que los que no están exentos terminan pagando 3/4 del coste, aproximadamente. El 30 % de los pacientes, aproximadamente, está exento de co-pago. El aumento del co-pago ha aumentado el número de personas que se dirige el mercado privado a comprar servicios médicos.

Desde abril de 1985 las gafas, que eran facilitadas por el sistema público con co-pago del paciente, dejaron de serlo para los adultos, excepto en determinados casos. En 1988 se dejó de prestar dentro del sistema público el derecho a los exámenes ópticos y las revisiones dentales gratuitos.

En 1985 entró en vigor una lista negativa de productos farmacéuticos que no se financiarían en el sistema público. Se trataba de productos que normalmente se podían adquirir sin prescripción facultativa. La lista se amplió en 1992.

Percepción de riesgo moral público sanitario en la UE: descripción general.

Entro ahora ya en el análisis de las actitudes ate la sanidad pública y la percepción de riesgo moral.

La **tabla 8** muestra que la sanidad pública goza de una legitimación alta. Lo prueba el hecho de que sólo un 20% aproximadamente está a favor de una reducción de la responsabilidad del Estado en materia sanitaria -ese es el porcentaje que como media responde positivamente a la variable RECORTE. La media de 70 % de personas a favor del aumento de gasto público en sanidad abundaría en lo mismo (ver variable GASTO).

Sin embargo, el grado de percepción de riesgo moral público es considerablemente alto en los países de la Comunidad. Si tomamos como indicador inicial los porcentajes de respuesta a las variables COSTE y ABUSO la media aproximada es del 50 % de la población.

Mediante el análisis factorial vamos a ver como se estructuran las actitudes ante la sanidad pública, primero para el conjunto de los países, después según su régimen de Estado de Bienestar y seguro de sanidad pública. Para el análisis se emplea rotación varimax. La **tabla 9** recoge la clasificación de países en regímenes siguiendo la hipótesis de Esping Anderson.

En la **tabla 10** se ve que emergen dos factores:

- factor "riesgo moral público" y "privatización": en el que saturan las variables ABUSO, PERSONA, RECORTE, PAGO
- factor "calidad de la sanidad pública": variables CALIDAD, EFICACIA y COSTE

Es en los países de régimen corporatista, el núcleo de la Comunidad Europea, donde se dibuja más claramente un factor de riesgo moral en el que saturan las variables

ABUSO	"La gente hace un uso demasiado frecuente de la sanidad pública, contribuyendo así al aumento de los costes"
PERSONA	"Es responsabilidad del individuo el mirar por su salud y evitar los problemas de salud"

La interpretación es clara. La sanidad pública en estos países se basa fundamentalmente en las cotizaciones. Por lo tanto hay mayor visibilidad e individualización del coste de la sanidad pública que si el gasto se financia mediante impuestos. De ahí que también se está también más atento a las disfunciones del gasto aunque en general se esté satisfecho con el funcionamiento del sistema público, como ponía de manifiesto la **tabla 1** (la media de CALIDAD en el régimen corporatista es del 90% y la de EFICIENCIA, la variable que mide percepción de ineficacia, sólo del 30%).

Tomando las variables COSTE y ABUSO se construye un índice de RIESGO MORAL (**tabla 11**). La fiabilidad alcanzada entra dentro de los límites admisibles, aún no siendo todo lo buena que cabría esperar. El estadístico roza el .50.

Hay diferencias estadísticamente significativas en los niveles de riesgo moral público que se perciben en los distintos países.

La división en regímenes resulta también estadísticamente significativa respecto a la varianza de la variable de riesgo moral. Se observa en primer lugar que el modelo de regímenes de Esping-Anderson explica más varianza que el de Korpi, que no resulta significativo.

El análisis de varianza sobre el indicador construido de "riesgo moral" confirma los resultados del análisis factorial [**tablas 12.1 y 12.2**].

En ambos modelos es en cualquier caso en los países de régimen corporatista donde el índice alcanza los valores más altos, es decir, donde la percepción de riesgo moral es mayor.

Percepción de riesgo moral público sanitario en la UE: análisis causal agregado.

Antes de comparar las actitudes ante el riesgo moral público a nivel micro-individual, por categorías sociales y sistemas de sanidad, es necesario analizar los determinantes de la percepción de riesgo moral público a nivel agregado.

Hay que ver si hay alguna relación causal entre nuestra variable dependiente y distintas magnitudes macroeconómicas y macropolíticas (régimenes de financiación, etc.)

Este tipo de análisis no es muy frecuente en estos temas. Suele utilizarse en análisis de políticas sociales, pero con variables dependientes de cobertura objetiva, no de actitudes. Existen poco precedentes en este tipo de análisis macro con actitudes ante el seguro sanitario público, y en general los resultados no son satisfactorios. Se ha llegado, por ejemplo, a la conclusión paradójica de que no existe relación entre la magnitud del gasto público y satisfacción del ciudadano (véase Blendon y OCDE).

Desarrollando las hipótesis que sostenemos nos interesan dos categorías de variables independientes: las de visibilidad del coste y de visibilidad del gasto.

En lo tocante a las que pueden tener relación con la **percepción del coste** introducimos en los modelos las siguientes variables:

- * porcentaje de presión fiscal vía impuesto sobre la renta
- * porcentaje de presión fiscal vía cotizaciones de la Seguridad Social
- * presión fiscal total
- * porcentaje de coste de las prestaciones que debe ser sufragado por el ciudadano (co-pago)

Por lo que respecta a las variables que influirían en la **percepción del gasto y el consumo**, considero las siguientes para la inclusión en los modelos:

- * el porcentaje de gasto público sobre el total del gasto sanitario
- * el porcentaje de gasto sanitario público sobre el conjunto del producto interior bruto
- * el porcentaje de gasto público en hospitales
- * el porcentaje de la población cubierta por la atención hospitalaria y ambulatoria
- * media de consultas médicas por habitante
- * uso de per cápita de hospitales

Realizamos el análisis para tres indicadores de riesgo moral: "coste", "abuso", "pago" y "recorte".

- * "coste": porcentaje de personas de acuerdo con el ítem "en el futuro la atención sanitaria para el ciudadano medio será peor debido al aumento de los costes del sistema"
- * "abuso": porcentaje de personas de acuerdo con el ítem "la gente hace un uso

- demasiado frecuente de la sanidad pública, contribuyendo así al aumento de los costes"
- * "recorte": porcentaje de personas de acuerdo con el ítem "el Estado debiera dar al ciudadano sólo los servicios esenciales y fomentar que la gente se ocupe por ella misma de los servicios restantes"
- * "pago": porcentaje de personas de acuerdo con el ítem "estoy dispuesto a pagar más para acceder a una mejor atención sanitaria"

Las técnicas a utilizar son el análisis de correlación lineal (coeficiente de Pearson) y la regresión múltiple mediante el método de mínimos cuadrados. Como limitación metodológica del análisis hay que señalar que el reducido número de casos -los doce países de la Unión Europea que analizamos- reduce la significatividad estadística. Dado que trabajamos con variables dependientes categóricas ordenadas, se ha contrastado la validez del análisis agrupando y dicotomizando las variables para aplicar los métodos de máxima verosimilitud, y más concretamente, la regresión logística. Dado que los resultados no discreparon de los obtenidos mediante la primera de las técnicas (mínimos cuadrados) en el trabajo me limito a presentar ésta última.

Los datos corresponden de nuevo al Eurobarómetro de protección social.

El análisis de las correlaciones lineales entre las variables arroja algunos resultados.

La **tabla 13** recoge las correlaciones entre las variables dependientes. En ella salta a la vista que hay una alta correlación negativa entre la percepción de riesgo moral público (tanto en abuso como en coste) y la disposición a pagar más por mejores servicios públicos (pago). La correlación es positiva, pero baja, con recorte. Todo ello significa que la percepción de riesgo moral pública tiene implicaciones en la deslegitimación del sistema público.

En la **tabla 14** se reflejan las correlaciones entre las variables independientes y las dependientes.

La presión fiscal total - un indicador de visibilidad de costes - correlaciona positivamente con la percepción de abusos y con la negativa a pagar más por los servicios públicos. La percepción del costo va estrechamente ligada a la presión del impuesto sobre la renta. Por otro lado, se ve que a mayor gasto privado, V4, (es decir, menor gasto público), y mayor co-pago (v11), mayor percepción de riesgo moral público en coste y abuso. Es decir, a mayor visibilidad del coste del sistema público, mayor percepción de riesgo moral público.

Este tipo bivariado de análisis se puede realizar gráficamente tomando las variables que se consideren relevantes. El **gráfico 2** refleja la relación entre el porcentaje de financiación vía cotizaciones de la seguridad social y la percepción de abusos. Es patente que hay una relación lineal, aunque con alguna dispersión.

Las excepciones son Dinamarca, que conjuga una alta percepción de riesgo moral con un bajo coste, y Grecia, que

presenta un patrón inverso, es decir, con bajo riesgo y alto coste.

El **gráfico 3** pone en relación el porcentaje de cofinanciación del usuario y la preferencia por recortes en la atención pública. La dispersión aquí es mayor, pero la pauta diagonal de asociación se confirma. La herencia socialdemócrata hace que de nuevo Dinamarca sea una excepción por la alta cofinanciación y el bajo deseo de recortes. Inversamente, en Portugal se desean recortes, pero no parecen estar en relación con la (baja) coparticipación del usuario de los servicios. Bélgica y Francia son los países en los que el ajuste de la recta es mejor. El gráfico refleja dos sub-líneas o pautas diferentes. En ambas se da la correlación entre visibilidad de costes y riesgo moral, pero a distintas intensidades. A baja intensidad, en Reino Unido, España y Dinamarca. A alta intensidad, en Italia, Grecia y Portugal.

Pasemos ahora al análisis causal propiamente dicho. Como se ha aclarado, lo efectuamos vía ecuaciones de regresión múltiple. El presupuesto metodológico aquí, frente al análisis de correlaciones anterior, es que las variables independientes interactúan y pueden anularse entre sí. En los modelos excluimos algunas cuya correlación haya sido baja o cuya información pueda ser supérflua o causar problemas de colinealidad con otras variables (por ejemplo, los indicadores de presión fiscal, de los que dejamos sólo la presión fiscal total). Los resultados se reflejan en las **tablas 15 a 18**.

Para las cuatro variables dependientes el patrón causal es homólogo. A mayor presión fiscal total (V3), mayor número de consultas médicas (V13) y menor gasto público en sanidad (V6), es decir, mayor gasto privado, mayor percepción de abuso o sensibilidad a los costes. En la percepción de abuso también influye la co-financiación del usuario. En definitiva, a mayor visibilidad de coste y gasto, mayor percepción de riesgo moral público. La hipótesis del trabajo se confirma en el análisis agregado.

Para concluir, hay que apuntar unos límites y, al mismo tiempo, prolongaciones del análisis debidos a la importancia de algunas variables independientes no consideradas aquí. Como está ampliamente debatido y reconocido en la literatura, el tercer sector es un elemento clave en la apertura de alternativas y escenarios de provisión de bienestar, que puede contribuir al aumento de la percepción de problemas de la provisión pública, entre ellas, el riesgo moral. Dentro de los países de la Unión Europea la realidad y las potencialidades de esta esfera son muy divergentes (véase Alber).

Análisis causal micro de la percepción de riesgo moral: análisis global y por regímenes sanitarios.

En el capítulo anterior realizamos una primera aproximación explicativa a las actitudes ante el riesgo moral público desde el análisis macro, esto es, de magnitudes agregadas. En este capítulo quiero entrar a profundizar en el análisis micro-individual de las actitudes. Dado que esta tarea constituye el núcleo de la investigación, a ello también irá dedicado el próximo informe.

Nuestras variables dependientes serán las mismas que empleamos en el análisis macro: los tres indicadores de riesgo moral público. Recordemos la formulación extensa de los items:

- * "coste": "en el futuro la atención sanitaria para el ciudadano medio será peor debido al aumento de los costes del sistema"
- * "abuso": "la gente hace un uso demasiado frecuente de la sanidad pública, contribuyendo así al aumento de los costes"
- * "recorte": "el Estado debiera dar al ciudadano sólo los servicios esenciales y fomentar que la gente se ocupe por ella misma de los servicios restantes"

Los datos provienen de las baterías de sanidad pública del Eurobarómetro 37.1. Quisiera hacer notar que es la primera vez que se hace un análisis micro exhaustivo de estos datos. La explotación realizada por M. Ferrera del conjunto del fichero ni toca el tema del riesgo moral público ni hace un análisis micro detallado.

Empezaré por lo más básico, es decir, describiendo las diferencias de actitudes entre distintas categorías sociales.

Las categorías que empleo son las convencionales. Sólo una de ellas necesita quizás una aclaración: la de clase social. El modelo que empleo es una mezcla de los modelos de:

- * Goldthorpe: clase de servicio, clases intermedias y proletariado

- * Ortí: capitalistas, clases medias patrimoniales, clases medias funcionales y proletariado

El modelo de Goldthorpe se adapta muy bien a la estructura de clases de los países más avanzados. El de Ortí al de estructuras sociales menos complejas.

El modelo sincrético que propongo utilizar tiene las categorías:

- * clase de servicio (o, para abreviar, alta o capitalista)
- * nuevas clases medias
- * viejas clases medias
- * supervisores
- * proletariado

En el sector de empleo distingo sencillamente entre ocupados en el sector privado y en el sector público. Distintos autores han especulado con la hipótesis de que este cleavage supera en fuerza explicativa al de la clase social.

Respecto al tipo de seguro de cobertura sanitaria distingo entre los que tienen uno privado (independientemente de si tienen o no también el público) y los que tienen sólo el público.

Respecto a los valores sociales, recurro a la dimensión materialismo-postmaterialismo de Inglehart.

Atendemos en primer lugar al conjunto de la muestra, sin tener en cuenta el país [tabla 19].

Vemos que la clase explica bien las actitudes ante el recorte (χ^2 cuadrado de 74.5). La clase capitalista y la vieja clase media son los mayores defensores de esta solución al riesgo moral público. Como muestran sus porcentajes en las variables

coste y uso, ello se debe a que son las clases que más creen que el sistema va a seguir aumentando en costos y que se usa demasiado.

El nivel de renta es explicativo también de la actitud ante el recorte: a más renta, más propensión a limitar los beneficios del sistema público.

La clase social subjetiva influye sobre todo en "uso" y "coste". Las clases altas perciben mayores costes y abusos que las bajas.

El efecto del nivel de estudios es bajo, pero, en todo caso, parece claro que a mayor nivel de estudios, menor es el riesgo moral público percibido.

El sector de empleo (público vs. privado) se hace notar sobre todo en la percepción de abusos. Los empleados del sector público ven significativamente menos abuso que los del privado. En consecuencia, estiman que el coste es menor que los del privado, y no propugnan en la misma medida que estos últimos el recorte de lo superfluo.

La edad no es tan significativa como la clase.

El tipo de seguro del que se disfruta, seguramente por estar asociado a la clase social (González), influye significativamente en las actitudes ante el riesgo moral público. Los que tiene suscrito un seguro sanitario privado ven más costes y abusos, y desean más recortes en el sistema público que los que sólo están asegurados por ese mismo sistema público.

En cuanto a los valores, la ideología política es una variable altamente explicativa en todas las variables de riesgo moral público, pero sobre todo en la de recorte. Cuanto más se sitúe uno en la derecha del espectro político, más riesgo moral público percibe, deseando por ello recortes en mayor medida.

En este mismo aspecto de los valores, pero pasando a las sociales, vemos que los materialistas perciben el riesgo moral público en mucha mayor medida que los postmaterialistas.

¿Hay diferencias significativas entre las categorías sociales de los distintos países? Vamos a verlo en una serie de tablas país por país [tablas 20.1 a 20.13].

Veamos, en primer lugar, qué sucede con la clase social. Comparo la vieja clase media con el proletariado. Lo que se observa es que en la República Federal Alemana, en Irlanda y Luxemburgo las viejas clases medias perciben mucho más riesgo moral público que las viejas clases medias de los otros países de la Unión Europea.

Si atendemos al tipo de seguro (público vs. privado) vemos que en Holanda, Luxemburgo y Portugal los asegurados en entidades privadas -comparados con los del sistema público- son mucho más sensibles al riesgo moral público que los asegurados privados en otros países.

Finalmente, qué variación encontramos en función de la ideología política. Comparamos los de derecha con los de izquierda. Los de derecha en Alemania, Dinamarca, Francia, Luxemburgo, pero sobre todo en Gran Bretaña perciben mucho más riesgo moral público que los de derecha de otros países.

Ahora, mediante el estadístico chi-cuadrado podemos comparar la asociación entre dos mismas variables independientes y dependientes en cada país. El estadístico nos permite ver sólo la gravitación de una misma variable independiente en cada uno de los doce países; no permite decir qué variable tiene un mayor

impacto explicativo, al no estar estandarizado. Para esto pasaremos al análisis de regresión múltiple, en el apartado siguiente.

En una serie de gráficos [gráficos 4.1 a 4.3] presento la fuerza de asociación de todas las variables independientes y cada una de las tres de riesgo moral público. Los valores del estadístico se encuentran en las tablas 20.1 a 20.13.

A primera vista, sin tener todavía en cuenta las interacciones entre las variables independientes -cosa que haremos en el apartado siguiente- los gráficos permiten ver que la mayor asociación en términos estadísticos, o disenso en términos sustantivos, se da en la variable "recorte". En esta encontramos asociaciones significativas para cada variable independiente en casi todos los países. Por el contrario, en torno a la variable "uso" hay mayor consenso. Paso a desglosar los efectos variable por variable.

Respecto a la variable ABUSO vemos que la clase es determinante en Portugal. Los estudios no producen efectos significativos en ningún país, lo mismo que el sector (con excepción de Irlanda). En Holanda, Irlanda y Portugal la ideología política correlaciona con la percepción de excesos en la utilización del sector público. La edad es relevante en todos los países, pero sobre todo en Gran Bretaña e Italia. En Irlanda y Luxemburgo es en donde más se nota la pregnancia de la posesión o no de un seguro privado.

Pasando a la variable COSTE vemos que la clase marca el disenso en la ex-República Democrática Alemana, España, y, sobre todo, en Portugal. En Grecia y España el nivel de estudios aparece como variable relevante. En la ex-República Democrática Alemana, Irlanda y Portugal el sector ayuda a prececir la percepción de costes. En Grecia, Irlanda, Luxemburgo y Portugal es en donde es mayor la gravitación de la ideología política sobre la percepción de costes. En España, Grecia y Portugal la edad es una variable más explicativa que en otros países. La cobertura privada influye significativamente sólo en Portugal.

Finalmente, veamos en detalle qué sucede con la variable RECORTE. La clase es significativa en todos los países, pero sobre todo en Holanda, Italia y Portugal. Los estudios lo son especialmente en Italia y Portugal. Dinamarca y Francia son los países en los que más se aprecia la influencia del sector de empleo. Estos dos países, junto con Holanda, sobre todo, presentan una gran influencia de la ideología política. En Dinamarca, Reino Unido y Holanda es en donde la edad es más determinante. En Bélgica, Holanda, Luxemburgo y Portugal la cobertura de seguro sanitario de que se disfrute es relevante en la explicación de la defensa o el rechazo de los recortes en el sector público.

Todo indica que Holanda y Portugal son los países en los que el disenso es mayor, esto es, los países en los que se dan más y mayores asociaciones de variables de riesgo moral público con las variables independientes.

La explicación de la percepción de riesgo moral: análisis multivariante

Realizo el análisis causal mediante la regresión múltiple

de mínimos cuadrados. Esta técnica nos permite medir el impacto de una variable teniendo en cuenta el de las restantes.

Aparte de las variables ya consideradas en las tablas iniciales, añadido en el modelo el país, la condición o no de parado, la pertenencia o no a algún sindicato y el disfrute de la vivienda en posesión o en alquiler. Las variables no continuas, siguiendo la metodología al uso, se transforman en variables dummy, cuya categoría de referencia se señala en las tablas [tablas 21.1 a 21.3].

Para la variable país tomo como categoría de referencia Holanda, el país con un sistema más privatizado.

En primer lugar, el valor de las R cuadradas nos indica qué variable está más determinada estructuralmente. La variable coste tiene una R cuadrada ajustada de .09, la variable abuso de .07, y la variable recorte, también de .07. El modelo ajusta mejor, por lo tanto, para la primera de las tres dimensiones de riesgo moral.

Lo segundo que se observa es que, incluso después de tener en cuenta todas las variables estructurales y de actitud del modelo, la nación tiene efectos significativos en las actitudes. Después de controladas la clase, el tipo de seguro, etc. el ser de uno u otro país influye. Veremos en el siguiente apartado si es el país en sí o el régimen de sanidad que hay en cada uno.

Empiezo por la variable COSTE (tabla 21.1). Vemos que en prácticamente todos los países la percepción de riesgo moral público es significativamente menor que en Holanda, incluso después de ajustar por las variables independientes estructurales y de actitud. Así sucede en las dos Alemanias, Dinamarca, Gran Bretaña, Grecia, Irlanda y Luxemburgo. Sólo Bélgica presenta niveles de riesgo moral subjetivo significativamente mayores que los holandeses.

En cuanto a la clase social, se aprecia que las nuevas clases medias perciben menos riesgo que las restantes clases.

Los parados, aunque no muy significativamente, perciben menos riesgo que los ocupados. Lo mismo ocurre con los que están afiliados a algún sindicato.

El sexo no es explicativo. Lo mismo ocurre con el sector una vez se controlan las restantes variables.

Con la edad disminuye la percepción de riesgo moral público. La identificación con la derecha, por el contrario, hace que aumente significativamente. Aparte de los valores políticos, los sociales también parecen relevantes. Y así, a los postmaterialistas el riesgo moral público se les antoja mucho menor que a los materialistas.

¿Qué efecto causa la posesión de la vivienda? Según algunos autores, este tipo de consumo es más explicativo que la clase social propiamente dicha (Dunlevy). Lo que refleja la tabla 21.1. es que en efecto es una variable significativa, aunque no demasiado. Los propietarios encuentran que hay más riesgo moral que los que viven alquilados.

Finalmente, veamos el efecto del tipo de seguro médico. Efectivamente, el poseer un seguro privado hace que aumente la probabilidad de que se perciba el riesgo público.

Paso ahora a analizar los coeficientes del modelo para la variable ABUSO (tabla 21.2). De nuevo, en casi todos los países hay menor percepción de abusos que en Holanda. Las excepciones, con mayor sospecha de abuso, son Francia e Italia.

Para la variable ABUSO ni la clase ni la situación laboral (estar parado) son significativas. Sí lo es, en esta ocasión, el sexo. Las mujeres ven menos riesgo de abuso que los varones.

La edad y la autoubicación política son significativas. La segunda en la misma dirección que antes, pero no así la primera. A mayor edad se percibían más costes, pero no se percibe el abuso. Los jóvenes, más que los mayores, son los que lo perciben.

Igual que con el COSTE, los postmaterialistas perciben menos abusos que los materialistas. Por el contrario la posesión de la vivienda en propiedad y de un seguro médico privado hacen que se crea que el sistema público se utiliza demasiado.

Finalmente veamos cuál es el patrón explicativo de la variable RECORTE. Vemos que se invierte el patrón observado en las dos variables anteriores. Comparadas con Holanda, son ahora mayoría los países que en los que se defiende el recorte de servicios. Alemania del Este, Dinamarca y Gran Bretaña son las excepciones.

Para esta variable es para la que la clase social demuestra ser más relevante. La clase capitalista es sensiblemente más partidaria de recortes que la clase proletaria. Por el contrario, las nuevas clases medias y los supervisores, son un poco menos proclives que el proletariado.

Las mujeres, los afiliados a sindicatos son claros opositores a la opción del recorte como vía de reducir el riesgo moral público.

En lo tocante a los valores, los abanderados de la estrategia del recorte están situados claramente en la derecha del espectro político. Los detractores son claramente postmaterialistas.

En esta ocasión la posesión de la vivienda no es una variable relevante. Está anulada por el tipo de seguro sanitario. Los asegurados en el sector privado verían con buenos ojos una reducción de servicios del sistema público.

Análisis micro y análisis macro

Finalmente quisiera hacer una primera cala en la combinación teórica de los enfoques micro y macro. Vamos a ver si el efecto de la pertenencia a un régimen de sanidad pública es significativo una vez se controla la clase social y la posesión de un seguro privado.

La variable REGSAN (régimen sanitario) es una clasificación de los países de la Unión en función de la financiación y provisión de la asistencia sanitaria, ya justificada en un capítulo anterior. Recordemos la tipología:

1. Sistemas financiados totalmente vía impuestos:
Portugal, Dinamarca
2. Sistemas financiados en su mayor parte vía impuestos, y con proveedores en su mayoría públicos:
España, Grecia, Irlanda, Italia, Reino Unido
3. Sistemas financiados en su mayor parte vía cotizaciones

de la Seguridad Social, y con mezcla de proveedores privados y públicos:

Alemania, Bélgica, Francia, Luxemburgo

4. Sistemas financiados con mezcla de seguros privados y públicos, con proveedores principalmente privados:

Holanda.

En cierto modo es un continuo colectivización-privatización.

La técnica que emplearé es el análisis de varianza y el análisis de clasificación múltiple (véase Andrews et al.).

Realizo el análisis para cada una de las tres variables de riesgo moral público [tablas 22.1 a 22.6].

Si comparamos los tres análisis de clasificación múltiple de las tres variables de riesgo moral, vemos que la R cuadrada múltiple es mayor en la variable RECORTE, pero que es curiosamente en esta variable donde el efecto del régimen sanitario es menor. La variable coste es la más determinada por el régimen sanitario. En COSTE y sobre todo en RECORTE es donde se deja sentir más la importancia de la clase. Dada la interacción del tipo de seguro con esta última variable, el tipo de seguro es importante también en ellas.

Empiezo por la variable COSTE. Las tres variables -clase, seguro y régimen sanitario- tienen efectos altamente significativos. El análisis de varianza de la tabla 22.1 muestra también que hay interacciones significativas entre la clase y el régimen sanitario, y entre la clase y el tipo de seguro.

Pasando al análisis de clasificación múltiple de COSTE (tabla 22.2), se ve que en los países con regímenes públicos más colectivizadores (categorías 1 y 2) la percepción de costes es menor, mientras que es mayor en los países más privatizados. Las viejas clases medias son las que perciben más coste sea cual sea el país o el régimen sanitario. Las nuevas clases medias son las que menos costes perciben. Los asegurados en el sector privado son mucho más sensibles a los costes que los que sólo tienen la cobertura pública.

El análisis de varianza de ABUSO (tabla 22.3) muestra que el tipo de seguro por sí sólo pierde peso respecto a la percepción de costes. Lo recupera sólo en la interacción con el tipo de régimen sanitario.

En el análisis de clasificación múltiple de ABUSO (tabla 22.4) observamos un efecto significativo y contundente del tipo de régimen sanitario. Cuanto más privatizado está el sistema sanitario, mayor es la percepción de excesos de utilización del sistema público. La relación de linealidad es evidente: - .09, - .01, .03 y .09. Respecto a la clase, es en este caso el proletariado y no las nuevas clases medias las que perciben menos riesgo moral público. Las viejas clases medias son de nuevo las que lo perciben en mayor medida. En cuanto al tipo de seguro, aunque con menor diferencia que en la variable COSTE, los asegurados por lo privado perciben más riesgo moral público que los de cobertura exclusivamente pública.

Como ya hemos manifestado, es en la variable RECORTE donde se aprecia que la variable régimen sanitario pierde peso frente a la clase social. Sólo lo recupera en interacción con esta segunda variable (véase tabla 22.5). El análisis de clasificación múltiple indica que es en los países en los que la privatización está más avanzada donde menos se defienden los recortes, pues ya habrían tenido lugar, y acarrearían un desmantelamiento total del sistema público de producirse nuevamente. Respecto a la clase,

las que más rechazan la estrategia del recorte son las nuevas clases medias, seguidas del proletariado. Por el contrario, los capitalistas y los asegurados por lo privado son los máximos defensores de recortes en el sistema público para reducir costes y evitar abusos.

Modelo de análisis causal micro multidimensional: relación entre legitimación y percepción de riesgo moral.

Para tener una visión completa y exacta de la importancia de la percepción de riesgo moral público es necesario contextualizarla en el conjunto de las actitudes ante la sanidad pública. En concreto, hay que ver las consecuencias del riesgo moral para la legitimación normativa del sistema público y para la evaluación concreta o satisfacción con el sistema público.

Hay que diferenciar claramente las dos últimas dimensiones. La investigación realizada en distintos países demuestra que la legitimación y la satisfacción son aspectos independientes, hasta tal punto que la insatisfacción con aspectos concretos no tiene por qué amenazar la legitimación del sistema en su conjunto.

"La satisfacción o la experiencia directa de los servicios no tiene ninguna relación con las actitudes ante el sistema" (Judge/ Salomon, p. 324).

Las explicaciones de este fenómeno no son definitivas. Para Aust (p. 35) está en la disonancia cognitiva. En una situación de tensión entre unas expectativas altas y una realidad que no se ajusta a ellas el sujeto tenderá no a abandonar esas expectativas, sino a ajustarlas a la realidad o a reinterpretar esta última, de forma que la insatisfacción no se traduce en deslegitimación sino en redimensionalización de la legitimidad.

Este fenómeno explicaría el fenómeno ya visto de que los cubiertos con seguro privado no sean especialmente críticos con el sistema público. La insatisfacción con el servicio en sí puede llevar a suscribir un seguro privado, pero sin necesidad de poner en cuestión los fundamentos normativos del sistema público.

El modelo explicativo de las causas y consecuencias de la percepción del riesgo moral público debe considerar pues ambas dimensiones. Ya veremos hasta qué punto se ajusta a la realidad del conjunto de los países de la Unión.

El **gráfico 5** presenta el modelo que someteremos en el apartado próximo a la contrastación empírica. En la **tabla 23** se pueden ver las correspondencias de las abreviaturas utilizadas en el gráfico con los items del cuestionario.

La primera etapa es la elaboración de una modelo de medición de las tres dimensiones de las actitudes en juego. A continuación se establece el modelo causal de relación entre las variables independientes y las dependientes, y de estas últimas entre sí. El modelo se compone, pues, de las siguientes variables y relaciones:

- 11 variables indicadores independientes explicativas de las actitudes:
 - el sexo, como dummy, en el que la categoría activa es mujer, y la de referencia varón
 - la edad
 - el número de miembros del hogar
 - el tamaño del hábitat

- el nivel de renta del hogar
- el nivel educativo del entrevistado
- la situación sociolaboral, construida como dummy en la que la categoría activa es trabajador por cuenta propia, y la de referencia el resto
- el sector de empleo, en forma de dummy en la que la categoría activa es el empleo en el sector público, y la de referencia el sector privado
- la ideología política, en forma de escala orientada de izquierda a derecha
- la relación con la vivienda, como dummy en la que está activada la propiedad, referida al alquiler
- el tipo de seguro sanitario del que se disfruta, como dummy en el que se activa la posesión de un seguro privado, y la categoría de referencia es la cobertura exclusivamente pública.
- ocho variables dependientes de actitudes, a partir de las cuales se generan las tres dimensiones especificadas (en la tabla 1 específico estas variables y sus enunciados concretos en el cuestionario)
- tres variables latentes, que medirán las dimensiones de actitudes dependientes en el modelo:
 - la legitimación de la sanidad pública
 - la satisfacción con la sanidad pública
 - la percepción de riesgo moral en la sanidad pública
- la propia medición de cada variable latentes, medida por la saturación de cada variable indicador de actitud en el factor o variable latente
- un protocolo causal: las once independientes sobre las tres latentes, y la relación entre éstas últimas; la hipótesis es que la percepción de riesgo moral estará correlacionada positivamente con la insatisfacción y negativamente con la insatisfacción.

Los factores o variables latentes se obtienen mediante un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal 'varimax'.

Para el análisis causal sobre estos factores realizo una regresión múltiple de mínimos cuadrados.

La relación entre las variables latentes se mide como correlación entre esos factores extraídos esta vez a partir de un análisis factorial con rotación no ortogonal ('oblimin').

El modelo de medición de las actitudes se comprueba en primer lugar para el conjunto de los países, y luego país a país. El modelo causal se aplica a cada país.

Análisis causal micro multidimensional: "path analysis" por países.

Comentamos en este apartado los resultados de ajustar el modelo propuesto para los distintos países.

Empezando por el modelo de medición de las dimensiones de las actitudes para el conjunto de la Unión vemos en primer lugar que el modelo se ajusta a los datos (**gráfico 6.1**). Cristalizan los tres factores con sus variables indicadores.

La variable que satura en mayor medida el factor de

percepción de riesgo moral es la de sobredemanda o abuso (.80 casi). En línea con lo esperado el coste y la reducción de la oferta también integran el factor con valores altos.

En el factor de insatisfacción la variable que más pesa es la de la ineficacia (.83), seguida de la mala calidad y, en menor medida, el pesimismo respecto a la calidad en el futuro.

El factor de legitimación está saturado en igual medida por las dos variables, la ciudadanía y la disposición a pagar el servicio público.

¿Cómo es la relación entre estas variables latentes? Todo apunta a que, como establecíamos en el modelo, la insatisfacción y la legitimación son dos esferas de actitudes con autonomía relativa. El coeficiente de correlación es bajo. Que sea positivo apuntala la hipótesis de la disonancia cognitiva. Por otra parte se confirma la hipótesis de relación entre la legitimación y el riesgo moral: la correlación es negativa, indicando que el riesgo moral deslegitima el sistema público. El efecto sobre la satisfacción es idéntico: hay una correlación positiva entre el riesgo moral y la insatisfacción.

Pasando ahora al análisis país por país, de los **gráficos 6.2 a 6.14** emergen tres configuraciones variantes del modelo emergente para la población comunitaria en su conjunto.

Tenemos por un lado un bloque de países en los que la constelación factorial se ajusta a la básica que venimos de comentar. Esos países son Bélgica, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia y la Ex-RDA. Sin apenas variantes la estructura de actitudes responde a ese patrón trifactorial. Destaquemos algunos matices. En la mayor parte de estos países (Grecia, España, Italia y la Ex-RDA) la percepción de riesgo moral no incide en la deslegitimación. La cultura estatista que comparten todos estos países explicaría esta variante, en la que se justifica el abuso o la sobredemanda. Ello hace que la amalgama de actitudes no sea tan coherente.

Por otro lado tenemos otro bloque de países en los que el riesgo moral se de forma intrínseca a la deslegitimación del sistema público. La estructura trifactorial se transforma en una bifactorial. Por un lado tenemos la insatisfacción. Por otro lado otro en el que el riesgo moral satura con signo positivo y la legitimación con signo negativo. Por ello es una variable latente de "deslegitimación por percepción de riesgo moral". Esto sucede en Dinamarca, Portugal y el Reino Unido. Excepto en este último país, la insatisfacción no está correlacionada con ese factor de deslegitimación.

Restan tres países con constelaciones idiosincrásicas.

En Alemania el factor de legitimación se transmuta en uno de deslegitimación debido a la alta visibilidad de los costes, seguramente dado el carácter altamente contributivo del sistema. En la percepción del riesgo moral se articula la percepción de sobredemanda y la baja calidad del sistema. Común con los restantes países es el efecto deslegitimador del riesgo moral.

Holanda presenta una configuración similar a la alemana, aunque la percepción de costes ligada a la legitimación no acaba por deslegitimar el sistema. El riesgo moral se identifica con una sobredemanda que permite albergar serias dudas sobre la viabilidad del sistema en el futuro. Legitimación y riesgo moral están como siempre correlacionados negativamente.

La identificación exclusiva del riesgo moral con la sobredemanda se produce en Luxemburgo. En este país cristaliza

una estructura tetrafactorial: el factor de riesgo moral se desgaja en el de sobredemanda y en uno de coste del sistema. Sin embargo la deslegitimación se vincula únicamente al riesgo moral o sobredemanda.

Pasando al modelo causal, el análisis apunta a un mismo patrón que se ajusta a los datos para todos los países.

En toda la Unión Europea los trabajadores por cuenta propia, los tramos de mayores rentas y los de ideología política de centro y derecha perciben más riesgo moral que la media de la población. Por contra con la edad disminuye esa propensión. El "cleavage" es claro: los financiadores vs. los mayores beneficiarios.

Este patrón causal se reproduce invertido para la legitimación: los mayores son los más entusistas defensores de la sanidad pública, y las decilas de ingresos más altas los menos partidarios.

La insatisfacción por contra presenta un perfil opuesto. Los menos críticos con los aspectos concretos del sistema son quienes más lo deslegitiman en abstracto, seguramente porque su experiencia de utilización es menos intensa debido a que disfrutaban de la cobertura privada.

¿Qué nivel de consenso hay en los distintos países sobre estas actitudes? En la **tabla 23** se presentan las R cuadradas de las regresiones múltiples de los factores para cada país. En un primer bloque aúno los países con estructuras trifactoriales. En un segundo bloque los países con estructuras bifactoriales.

Dentro del bloque mayoritario de países las fracturas sociales en torno a estas actitudes son mayores en Italia y Holanda (R cuadradas mayores de .10) respecto a la legitimación, en Francia e Irlanda respecto a la satisfacción (R cuadradas en torno a .08), y en Irlanda y Luxemburgo respecto a la percepción de riesgo moral (R cuadradas en torno a .08).

Dentro del bloque de países con constelaciones bifactoriales de actitudes Dinamarca es el país con mayores tensiones sociales respecto sobre todo a la deslegitimación del sistema público, pues alcanza la R cuadrada más alta de toda la Unión (.20).

Conclusiones

Hemos visto en primer lugar que en España, al igual que en otros países de la Unión Europea, el riesgo moral cristaliza como actitud clara y distinta.

En segundo lugar, el análisis revela que la constelación de actitudes en la que se incribe es consistente: la percepción de riesgo moral amenaza la legitimación normativa de la sanidad pública. Ello no impide que también haya ambivalencia normativa, que juega a favor de la continuidad de la legitimación y de la infravaloración del riesgo moral entre los ciudadanos.

En tercer lugar, la percepción de riesgo moral es más intensa en aquellos países donde existe un entorno institucional (de co-pago o privatización creciente) aumenta la visibilidad de los costes del sistema público. El régimen del Estado de Bienestar incide en la legitimación.

En cuarto lugar, la investigación pone de manifiesto que la percepción de riesgo moral es mayor entre los financiadores del sistema (rentas altas) y menor entre los beneficiarios (disminuye

con la edad). Los menos beneficiados, los trabajadores por cuenta propia, son especialmente sensibles al riesgo moral. La ideología política aumenta la preocupación por el tema: entre los que se consideran de derecha es especialmente alta.

La posesión de un seguro privado no se manifiesta como una variable tan importante como se pudiera hipotetizar en principio. Ello obedece a dos motivos. Por un lado la posesión del seguro va asociada no a una deslegitimación normativa del sistema público, sino a la percepción de ventajas materiales del seguro privado. Por otro, el riesgo moral también se percibe (y legitima) en el seguro privado. De ahí la ambivalencia ante el seguro público y su riesgo moral asociado.

6^a PARTE:
CONSISTENCIA ACTITUD-CONDUCTA:
CONSECUENCIAS POLITICAS
DE LA AMBIVALENCIA

CONSISTENCIA ACTITUD-CONDUCTA:
CONSECUENCIAS POLITICAS DE LA AMBIVALENCIA

Cuando estudiamos la relación entre las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar, por un lado, y el voto o la autoidentificación política, por otro, analizamos una forma de consistencia o inconsistencia entre las actitudes y la conducta. La traducción de estos plexos de actitudes tan complejos y multidimensionales en acción colectiva o comportamiento política dista de ser inmediata (Swift et al.).

Si a lo anterior añadimos que dentro del primer término de este binomio -las actitudes- hay también inconsistencias y ambivalencias, el problema se amplifica. La relación actitud-conducta va a ser aún más contingente. Pero esta indeterminación abre de par en par las puertas a la estrategia política de los partidos, a la presentación de las cuestiones relevantes en formas que les favorezcan en la competencia electoral.

La ambivalencia en las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar es un hecho con unas repercusiones políticas evidentes. Si hay ambivalencia, la forma en la que se presenten los polos que conforman la ambivalencia, es decir, el 'framing' de los problemas, es un hecho de gran importancia (Iyengar). En la parte teórica inicial ya revisamos hipótesis que sugerían que la ambivalencia en general es un capital que maximizan los partidos políticos en la competencia electoral.

Ya en el terreno de las actitudes ante la igualdad, los defensores de la hipótesis de la "conciencia dividida" han expresado muy acertadamente la consecuencia política más inmediata de la ambivalencia: la volatilidad del voto y la autoidentificación políticas.

"Muchas personas defienden simultáneamente creencias tanto igualitarias como antigualitarias sobre la justicia económica. La presencia de esta dualidad en la opinión pública tiene importantes implicaciones políticas. Significa que en las sociedades en donde es particularmente fuerte, habrá un alto porcentaje de voto de péndulo ("swing vote") respecto a las políticas que tienen que ver con la desigualdad económica. Dependiendo de quién logre vencer en las pugnas por definir el marco de sentido de las políticas, los ciudadanos se convencerán de la necesidad de apoyar o rechazar esas políticas a favor de la igualdad o la desigualdad. La existencia de esta dualidad da una enorme potencialidad a la volatilidad en la política de la distribución y la redistribución" (Kluegel/ Mateju, p. 209).

En esta última parte voy a estudiar las consecuencias que la ambivalencia ante la igualdad y el Estado de Bienestar tiene sobre las actitudes políticas en España. Lo haré en sucesivas calas.

En primer lugar empezaré por la cuestión clave: la de si, en realidad, las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar tienen alguna relevancia política. La analizaré primero en España sólo, para, a continuación, comparar el impacto que encontramos en España con el que se puede dar en otros países.

Finalmente, entraremos directamente a calibrar el efecto de la ambivalencia en las actitudes en cuestión sobre la autoubicación política.

1. Igualitarismo, legitimación del Estado de Bienestar y autoubicación política: comparación internacional

Antes de profundizar en las consecuencias políticas de la ambivalencia, parece lógico empezar por considerar cómo es el impacto de las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar en general.

La relación de las actitudes ante la igualdad con el voto se suele presuponer como evidente, cuando en realidad en la variable en la que se piensa es en la clase social. La clase y la conciencia de clase puede que esté asociada al voto -de hecho lo está-, pero la evidencia empírica muestra que no lo está en igual medida a las actitudes ante la igualdad. Las comparaciones internacionales realizadas hasta la fecha muestran que la asociación varía mucho de país en país. Smith subraya que, en general, la clase social por sí sola no da cuenta de la variación en ese complejo de actitudes:

"Por un lado, todos los países la clase está relacionada con las actitudes ante la igualdad. Pero, por otro, exceptuando unas pocas variables y unos pocos países, la relación no es demasiado fuerte. Por lo tanto, la clase está relacionada consistentemente con las actitudes, pero la relación en general es modesta".

Hay que analizar pues la relación entre las actitudes y la identificación y el comportamiento políticos por sí misma.

Müller demuestra que la pregnancia de la deslegitimación de la desigualdad sobre el voto, incluso después de introducidas otras variables estructurales, es importante en la República Federal Alemana, y también que ese influjo ha ido en aumento. Comparando Suecia y Australia, Svallfors subraya que en ambos existe relación entre las actitudes ante la desigualdad y la autoubicación política. En el primer país el efecto es mayor, debido sobre todo al peso importante de la deslegitimación de los criterios adscriptivos de éxito social.

En este apartado voy a comparar el impacto del igualitarismo y la legitimación del Estado de Bienestar en España con otros países. Realizaré para cada uno una regresión múltiple OLS tomando la autoubicación política como variable dependiente y las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar como independientes, teniendo también en cuenta el efecto de variables sociodemográficas y de posición social.

1.1. Igualitarismo

Comienzo la exposición por las actitudes ante la desigualdad. En la **tabla 1.1** se presentan los coeficientes significativos para los países de la encuesta ISSP-1992 'Social Inequality' en los que se realizó la pregunta de la autoubicación política. Para ésta se utilizó una escala de cinco puntos orientada de izquierda a derecha. Comentaré en primer lugar el

efecto global de las actitudes ante la desigualdad sobre la identificación política. Tres variables presentan un signo negativo, que indica su filiación izquierdista:

- la conciencia adscriptivista, de que "para tener éxito en la vida importa tener una familia rica".
- la defensa de la necesidad como criterio de justicia distributiva
- la deslegitimación de la desigualdad

Por contra dos variables presentan un signo positivo, revelador de su identificación con la derecha:

- la percepción del logro, de que "para tener éxito en la vida importa tener estudios".
- la defensa de la equidad como criterio de justicia distributiva

De todas estas variables de actitud las que tienen un efecto más robusto, pues son significativas en la práctica totalidad de los países, son la "deslegitimación" y la "necesidad". Ambas suponen valoraciones y consideraciones normativas. Por contra, las percepciones, como el logro o la adscripción, son las variables que tienen un impacto más débil sobre la autoubicación, al menos después de tener en cuenta el efecto de la posición social.

Pasando ya a lo que es propiamente la comparación internacional, por la magnitud y la significatividad de sus coeficientes podemos establecer que en los USA y en Australia es donde este clivaje de actitudes tiene una mayor repercusión política. El impacto es menor en Alemania e Italia. En Polonia sólo resulta significativo el ítem de equidad. ¿Qué sucede en España en comparación con los otros países?. Todos los ítems de igualitarismo o antiigualitarismo presentan coeficientes significativos, aunque ni la significatividad ni la magnitud sean tan altas como en otros países. En principio podríamos pensar pues que por lo tanto las actitudes ante la desigualdad en España son casi -aunque no del todo- irrelevantes para la identificación política. Sin embargo, si nos detenemos a estudiar el efecto de las variables sociodemográficas también podemos comprobar que, comparado con otros, en nuestro país la determinación causal también es menor. Por eso, a la luz de los coeficientes de las otras variables independientes, los de las variables de (anti)igualitarismo no se pueden despreciar por poco significativos.

1.2. Actitudes ante el Estado de Bienestar

Veamos ahora cómo es el efecto de las actitudes ante el Estado de Bienestar. Hubiese podido recurrir al Eurobarómetro 37.1 por su riqueza de información sobre las actitudes en este campo. Pero he considerado que era más interesante utilizar los mismos países que acababa de utilizar para la comparación anterior. Por lo tanto, a pesar del sesgo redistributivo de la información de la encuesta ISSP, he optado por volver a utilizarla ahora. Por lo tanto, la estrategia y las variables no cambian más que en lo tocante a las variables independientes de opinión: si antes eran actitudes ante la desigualdad, ahora son ante el Estado de Bienestar. La encuesta ISSP sólo nos permite considerar dos:

- la legitimación general de la acción redistribuidora del Estado

- la legitimación concreta de la progresividad fiscal

La **tabla 1.2** es elocuente al indicar que es el primer ítem el que tiene mayores implicaciones políticas. En todos los países, excepto en la ex-República Democrática Alemana, las personas que se consideran de derechas no son entusiastas de la redistribución, sino más bien todo lo contrario. La defensa de la progresividad fiscal sólo genera disenso ideológico en Australia y, en menor medida, en España, en ambos casos en el mismo sentido: también los abogados de la justicia fiscal son más probablemente de izquierda que de derecha.

Al abordar la comparación internacional, los resultados no discrepan de los que obteníamos para las actitudes ante la desigualdad. Australia y Estados Unidos son otra vez los países en los que el impacto ideológico del Estado de Bienestar es más significativo. Por contra Polonia e Italia, se sitúan en las antípodas, de forma que las diferencias entre las personas de derecha y de izquierda deben buscarse en otra esfera de actitudes distinta de la legitimación del Estado de Bienestar. En España, como ya sucediera antes, los coeficientes son bajos, como lo es también su significatividad. Pero, recuperando el argumento ya esgrimido anteriormente, también la determinación causal de las otras variables independientes es menor que en otros países. Por esto considero que España ocupa un lugar intermedio entre los países mencionados.

2. Igualitarismo y autoubicación política en España

Antes de entrar en el tema de los efectos de la ambivalencia en sí misma creo que conviene remachar el estudio del tema que nos ocupa desarrollándolo un poco más en profundidad para España.

Como ya se ha señalado en la introducción, es ya un lugar común en la investigación politológica hispana que es la religiosidad o la moralidad privada, más que la clase o las actitudes ante la desigualdad, la variable que moldea las simpatías políticas de los ciudadanos (Díez Medrano). Ello les lleva a desechar como inoperante el análisis, sobre todo de las segundas. La incomodidad que, por ende, supone el hecho de que el igualitarismo distorsione en España la cristalina dimensión materialismo-postmaterialismo (Montero/Torcal) ha llevado a esa variable al destierro. Veamos si éste está tan justificado como se pretende.

El método que seguiré contempla dos pasos. Para cada variable dependiente de actitud o comportamiento político elaboro primero un modelo de regresión en el incluyo sólo variables de actitudes ante la igualdad y la justicia distributiva. En un segundo modelo contemplaré variables de posición social e ideológica. En un tercer modelo incluyo ambos tipos de variables, para ver si las de justicia distributiva sobreviven al efecto de las de posición.

Empiezo con la disyuntiva política entre la libertad y la igualdad. ¿Qué dimensiones de los sentimientos de justicia distributiva trascienden en la elección de la igualdad como valor político antepuesto a la libertad? En la **tabla 1** se da respuesta a este interrogante. El efecto más significativo radica en la defensa de la necesidad como criterio distributivo. La

deslegitimación de la desigualdad influye por doble vía. Primero, en su aspecto de recusación global (índice DESLEG2). Segundo, por la percepción de que todavía hay barreras adscriptivas. El hecho de que los que albergan expectativas de movilidad o mejora sean menos proclives a preferir la igualdad reafirmaría esta conclusión.

La **tabla 2** incluye primero el modelo de posiciones sociales e ideológicas a secas, y después el modelo completo (posiciones + justicia distributiva). Salta a la vista que con la renta y los estudios aumente el libertarismo. El efecto del nivel de estudios es contundente: los que tienen estudios medios, y más aún, los que los tienen superiores, anteponen la libertad a la igualdad. En el modelo 2 se mantiene este efecto, desapareciendo el menos significativo de los ingresos. Tras controlar estas variables de posición, vemos que el efecto positivo del principio de necesidad persiste.

Dando un paso más, veamos que sucede si tomamos como variable política independiente la autodefinición política. Vemos en la **tabla 3** que es muy sensible al efecto de las variables de justicia distributiva. Incluso después de considerar en el modelo la experiencia o expectativas personales de movilidad, todas ellas tienen efectos significativos, y en el sentido esperable. Si se es un abanderado de la equidad y se cree que en España hay igualdad de oportunidades, se tenderá a ser de derecha. Por el contrario, anteponer la necesidad a la equidad, y en menor medida, tener una imagen ideal más igualitaria de la sociedad, llevan a identificarse con la izquierda. La defensa de estos valores acarrea la deslegitimación del orden presente, lo que a su vez está asociado significativamente a la autodefinición izquierdista.

La **tabla 4** muestra que gran parte de estos efectos sobreviven holgadamente a la consideración de las variables de posición en el modelo. Por lo que respecta a éstas, decir que según estos datos, la identificación derechista está anclada en las posiciones sociales altas (tanto en la clase objetiva como en la subjetiva), en la edad, y en la religiosidad. Las variables de justicia distributiva contribuyen significativamente al aumento de la varianza explicada por el modelo. Su significatividad es tan alta como la de la religiosidad (véase el coeficiente de la variable de imagen normativa de la sociedad SOCIEDAD JUSTA).

Y pasemos ya al voto, cuya operacionalización ya se ha expuesto en el apartado de presentación de las variables.

La **tabla 5** presenta los coeficientes de regresión logística sobre cuatro decisiones: voto IU, voto PP, voto PSOE y voto-abstención. Las variables independientes son las dimensiones de justicia distributiva. Para empezar, vemos que el modelo es muy explicativo de la disyuntiva votar-no votar. La pseudo-R cuadrada es significativamente más alta que en los otros modelos. El principio de equidad y la deslegitimación general influyen en todas las opciones, aunque la segunda más coherentemente (con más significatividad) que la primera.

La crítica de la desigualdad lleva con mucha probabilidad a la abstención, y en menor medida, al voto a IU. La aceptación normativa del orden social tiene como probable consecuencia política el voto al PP, y en menor medida al PSOE. Es decir, esta variable segmenta el espacio de preferencias del votante en IU y abstención, por un lado, y PP y PSOE, por otro.

El criterio de equidad polariza las opciones de otra manera. Su recusación empuja al voto a IU, con más probabilidad, o al PSOE, con una poca menos. Su defensa aparece asociada al PP o a la abstención. Lo segundo, aparentemente entra en contradicción con el sesgo igualitarista de la abstención, que apuntábamos antes. Pero hay que tener en cuenta en este punto la percepción de barreras adscriptivas. El equitativo que no las ve, vota PP; el que las ve, se abstiene. Resumiendo, el principio de equidad moldea el espacio político contraponiendo PSOE e IU, por un lado, y PP y abstención por otro.

El criterio de necesidad refuerza la disyuntiva PSOE-PP: sus defensores votarán PSOE, sus detractores, PP. En otro orden de cosas, el igualitarismo antijerárquico lleva a la abstención.

Finalmente, hacer referencia a una variable que, como DESLEG2, tercia también en la elección entre PSOE o IU. Los móviles o con expectativas de movilidad es más probable que voten al PSOE; los inmóviles a IU.

Paso finalmente a examinar en la **tabla 6** los coeficientes de las modelizaciones del voto que incluyen tanto las variables de posición como las de justicia distributiva. Hago referencia en primer lugar a las variables de posición. La clase social y el nivel de estudios son los cleavages que pesan en el voto al PSOE. Según se revela en estos datos, en comparación con la categoría de referencia, los trabajadores no cualificados, la clase intermedia y los titulados medios y superiores es menos probable que voten al PSOE. En comparación con los trabajadores del sector privado, los empleados públicos son más proclives a la abstención, y si votan lo harán más al PP que los privados.

Pasando a las variables de posición ideológica, como era de prever, la identificación con la izquierda va pareja al voto a IU, como opción más probable, y al PSOE, como opción inmediata. La identificación con la derecha equivale al voto al PP. La religiosidad es decisiva en la alternativa IU-PP, pero también en la de voto-abstención. Los menos creyentes se abstienen más que los creyentes.

¿Cuál es el efecto de las actitudes ante la justicia distributiva después de tener en cuenta el efecto de las variables de posición? Los resultados son concluyentes. Este complejo de actitudes sigue siendo altamente significativo, en especial la deslegitimación de la desigualdad. Esta variable alcanza valores tanto o más significativos que la supuestamente omnipotente religiosidad. Su efecto es claro: la crítica radical de la desigualdad acarrea con bastante probabilidad la abstención. Y si se vota, nunca se votará al PP. La renuencia será mucho menor respecto al PSOE. El efecto del igualitarismo antijerárquico persiste, con la misma consecuencia: la abstención. Finalmente, si se hace prevalecer la equidad sobre otros principios distributivos, es poco probable que se vote a IU.

Concluyo con un resumen de las ideas fundamentales salidas de los análisis anteriores.

La relevancia del igualitarismo para la comprensión del abstencionismo vendría a remachar el efecto del desencanto o de la inflación de expectativas igualitaristas respecto a la democracia, que han puesto de relieve distintos investigadores recientemente [Justel o Arango].

Después de tener en cuenta la posición social objetiva e, incluso, por la religiosidad, el igualitarismo tiene un impacto sobre las actitudes y el comportamiento político. Este efecto es

significativo o, al menos, no despreciable. Medidas adecuadamente, las actitudes ante la desigualdad (las normas micro y macro de justicia distributiva, al menos) tienen un poder explicativo mayor del concedido habitualmente, y ello incluso en países como España, en que los que, efectivamente, la religiosidad es una variable de actitud con mucho peso.

Ambivalencia ante la igualdad y el Estado de Bienestar, y autoubicación política: comparación internacional

Ha llegado el momento de medir directamente el impacto de la ambivalencia. En este apartado vamos a poner como siempre a España en perspectiva internacional.

El poder explicativo de la ambivalencia variará necesariamente de país en país en función de distintas circunstancias, entre las que habrá que considerar cuando menos:

- la importancia de las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar para la identificación política y el voto
- el grado general de ambivalencia en esta esfera de actitudes
- la coyuntura del framing de las actitudes en el momento de la encuesta.

En los apartados introductorios al análisis empírico utilizamos unas escalas de Griffin para comparar la ambivalencia en distintos países. Si en esos apartados esas escalas eran nuestras variables dependientes, ahora van a convertirse en las variables independientes: vamos a medir su poder explicativo sobre la autoubicación política.

Para la comparación internacional, como viene siendo habitual, utilizo datos del ISSP-Social Inequality (1992) para la desigualdad, y del Eurobarómetro 37.1, para el Estado de Bienestar. Respecto a la primera fuente de datos hay que decir que desafortunadamente la pregunta de autoubicación política no se formuló en todos los países, por lo que la comparación tiene que ser menos amplia que en los capítulos anteriores.

Ambivalencia ante la igualdad y autoubicación política

Recordemos que al analizar la ambivalencia ante la desigualdad había utilizado dos medidas distintas, una abstracta y una concreta.

Empezando por el análisis de las consecuencias políticas de la ambivalencia abstracta, en la **tabla 1** puede verse la puntuación en la escala de autoubicación política de los cuatro grupos de personas que habíamos diferenciado según su tipo de ambivalencia.

El análisis de varianza da a entender que los países en los que las diferencias de autoubicación en función de la ambivalencia son mayores en Italia, Polonia y España. En Australia y Estados Unidos las diferencias no son

estadísticamente significativas.

En cuanto a la índole de las diferencias, parece confirmarse la idea de Tetlock de que la ambivalencia tiene un efecto ideológicamente moderador, de forma que los inconsistentes se encuentran en el punto medio ideológico, entre los antiigualitaristas de derecha y los igualitaristas de izquierda. Aunque no es así en todos los países. En España, por ejemplo, las personas ambivalentes parecen ser tan izquierdistas como las igualitaristas.

Podemos tener una visión más ajustada de los efectos de la ambivalencia si "bajamos" a lo que he llamado ambivalencia concreta. La **tabla 2.1** recoge los resultados del análisis de regresión de la variable autoubicación política tomando las cuatro escalas de ambivalencia concreta ante la desigualdad. En la **tabla 2.2** añadimos en la ecuación el efecto de las variables sociodemocráticas.

Por la magnitud de su efecto sobre la autoubicación política, obtenemos la siguiente ordenación de la inconsistencia

$$\text{AMB2} > \text{AMB1} > \text{AMB3} > \text{AMB4}$$

[macro/principios] > [micro/principios] > [macro/políticas] > [macro/evaluaciones]

Incluso después de tener en cuenta el efecto de otras variables, la ambivalencia en los criterios de justicia (AMB1) parece ir acompañada del izquierdismo en Australia, Alemania y los Estados Unidos. Por contra, en Italia y la Ex-República Democrática Alemana este tipo de ambivalencia es más pronunciada entre la gente que se considera de derecha. El efecto es plausible. En los primeros países la equidad domina ampliamente frente a la necesidad como criterio de justicia, de forma que la adhesión a la necesidad genera una ambivalencia que se traduce en izquierdismo.

La ambivalencia en la legitimación (AMB2) tiene un efecto constante, de país en país, que consiste en la identificación con la derecha.

La ambivalencia ante la redistribución (AMB3) tiene efectos significativos en Alemania y los Estados Unidos. En el primer país redundante en la identificación con la derecha, pues la ideología secundaria que genera la ambivalencia es la percepción de una presión fiscal excesiva. En el segundo país, la inconsistencia en este ámbito genera ambivalencia de izquierda, pues la ideología secundaria es, inversamente, la defensa de la progresividad.

La ambivalencia en la explicación de la riqueza (AMB4) va acompañada de la identificación con la izquierda en todos los países. La explicación es clara: la ambivalencia en este campo emerge cuando se agudiza la visión adscriptiva, pues la meritocrática es prácticamente un parámetro para todos los países.

Finalmente cabe hipotetizar que la ambivalencia ante la igualdad pueda redundar en una ambivalencia política que encuentre su expresión no en la identificación con el centro (la hipótesis de la moderación ideológica de Tetlock) sino en el rechazo de la identificación en el continuo izquierda-derecha, y, en definitiva, en la elección del no sabe/ no contesta.

Para contrastar esta idea he realizado un análisis de

regresión logística en la que la variable dependiente es la indecisión política (el no sabe/ no contesta), y las variables independientes las cuatro formas de ambivalencia ante la igualdad. Aparte de confirmar los resultados del análisis de regresión OLS de las tablas anteriores, los resultados del análisis, que muestro en la **tabla 3**, indican que efectivamente la ambivalencia en los principios de justicia distributiva (AMB1) y en la política redistributiva (AMB3) pueden generar indecisión política. Esto ocurre en los Estados Unidos, Australia y Polonia con el primer tipo de ambivalencia mencionada, y en Alemania y España con el último. En nuestro país la ambivalencia en las explicaciones de la riqueza también es causante de una notable indecisión política.

Ambivalencia ante el Estado de Bienestar y autoubicación política

Veamos qué efectos tiene la ambivalencia ante el Estado de Bienestar sobre las actitudes políticas. De nuevo la variable dependiente es la autoubicación política, de izquierda a derecha, es decir, cuanto más de derecha más alto será el valor de la variable. Las variables independientes son las escalas de Griffin de ambivalencia ante el Estado de Bienestar (ver parte correspondiente).

Los resultados se presentan en las **tablas 4.1 a 4.4**. Después de controlar el efecto de las otras variables y de las diferencias nacionales, el efecto de la ambivalencia ante el Estado de Bienestar es significativo y alto, exceptuando el de la ambivalencia resultante de la percepción de riesgo moral. En todos los casos la ambivalencia crece a medida que la persona se declara más de derecha.

El efecto de la ambivalencia normativa y técnica es similar; el de la ambivalencia contextual es ligeramente menor.

Tenemos pues que en lo tocante a sus consecuencias políticas

i. lógica > i. técnica > i. contextual

Las actitudes más abstractas y más cargadas de valores genéricos tienen más trascendencia política.

Para corroborar el resultado he realizado un segundo análisis de regresión país a país. Me limito a presentar la significatividad y el valor de los coeficientes de las escalas de ambivalencia en la **tabla 4.5**.

Apenas hay variaciones relevantes respecto al análisis con los "pooled data". Sólo en el Reino Unido e Irlanda la ambivalencia contextual es más relevante que las demás.

También vemos que la ambivalencia producida por el riesgo moral sí resulta significativa en Dinamarca. Otro tanto ocurre en España, donde la ambivalencia contextual carece de implicaciones políticas. respecto a España hay que añadir que es el país en el que el efecto de la ambivalencia es más consistente. Los coeficientes de la ambivalencia en las regresiones son muy significativos y de los más altos. Esto quiere decir que las personas que se autodeclaran de derecha en España son mucho más ambivalentes ante el Estado de Bienestar que las personas de derecha de otro país.

ATRACCION FATAL. FATALISMO SOCIAL Y FATALISMO POLITICO EN ESPAÑA

Introducción

En capítulos anteriores he analizado las consecuencias políticas de la ambivalencia. Hemos visto que, efectivamente, el grado de consistencia de las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar repercutía sobre la identificación política.

Uno de nuestros argumentos centrales en el apartado teórico era que el orden social es posible no por la legitimación normativa, sino por la mera aceptación pragmática, lo que con Lockwood, Mann y otros autores llamábamos fatalismo. En aquel momento expuse los principales argumentos dentro de esta hipótesis. Ahora me gustaría ahondar empíricamente en las consecuencias políticas del fatalismo.

Era el tema central de *La democracia en América* de A. de Tocqueville: ¿cómo revierte sobre la democracia misma el impulso moral de la igualdad que acarrea la democratización?. Para este autor la respuesta era clara. El igualitarismo, al fundarse en la búsqueda del bienestar propio, fomentaba el conformismo y la despreocupación por la cosa pública y, por lo tanto, el despotismo, la antítesis de la democracia. La democracia flaquearía por su propio éxito.

Esta primera línea argumental se puede contraponer a otra. El igualitarismo no es tan letal para la democracia como el fatalismo social, la conciencia de lo recalcitrante de la desigualdad y de la imposibilidad de combatirla, con la resignación ante el orden social que ello conlleva. Goldthorpe, criticando el optimismo de la hipótesis de la clase y la ciudadanía de T. H. Marshall, ha argumentado que las expectativas de ciudadanía social puede llevar a una deslegitimación del orden político tanto o más importante que la que pueda suponer el conflicto de clase. El fatalismo social se materializaría en fatalismo político, es decir, en sentimiento de impotencia y alienación respecto a las instituciones políticas.

A pesar de su interés, el tema de Tocqueville no ha dado mucha investigación social empírica con actitudes. Quisiera proponer aquí una sencilla aproximación desde el caso español. Me parece necesaria por lo siguiente.

En España recientemente algunos politólogos han empezado a buscar explicaciones al alto porcentaje de fatalismo o alienación políticas que vienen observando desde la Transición. Pienso que en sus intentos se han olvidado de Tocqueville. Creo que sus explicaciones no están siendo muy satisfactorias porque no han prestado atención a sus orígenes sociales y no han sopesado la influencia que puede tener el fatalismo social. Esta al menos es la tesis que defenderé en este trabajo. La cuestión a la que se quiere dar respuesta en él, entonces: ¿hay en España una alguna relación entre el fatalismo social y el fatalismo político?; o, en otros términos: ¿en qué medida el fatalismo social explica el fatalismo político en España?.

El capítulo tiene la siguiente estructura. En una primera parte desentraño los argumentos teóricos y también la escasa investigación empírica que existe hasta el momento en varios

países sobre la relación fatalismo social y fatalismo político. A continuación, la segunda parte, es un recorrido y una crítica de las discusiones que ha habido del tema en y sobre España. La tercera parte abarca el análisis de los datos de las encuestas de opinión que manejaré y la discusión de los resultados. Concluyo con algunas extensiones posibles del argumento central.

Fatalismo social y fatalismo político

En el apartado correspondiente ya di cuenta de los argumentos sobre el fatalismo social: el argumento general de Lockwood sobre el fundamento del orden social; las ideas de Mann y los críticos de la tesis de la ideología dominante, sobre el fatalismo de la clase obrera; y, finalmente, la hipótesis de Wegener sobre otras posiciones sociales que también podían albergar ese tipo de actitudes.

Así como los argumentos generales sobre el fatalismo abundan, no ocurre lo mismo con la teoría sobre las consecuencias políticas del fatalismo. El argumento más elaborado sigue siendo el de Banfield. Aparte de la atribución del éxito y el fracaso al destino y la suerte, que expresan sentimientos de "ineficacia" personal, Banfield señala que el fatalismo entraña la falta de confianza interpersonal. Se cree que la gente es intrínsecamente mala y poco fiable.

¿Cuáles son las consecuencias políticas del fatalismo social?

En el estudio etnográfico de Banfield el fatalismo social se traduce en el orden político en la indiferencia por la política. Si no se cree que las propias fuerzas puedan cambiar nada, la acción colectiva carece de fundamento. Una consecuencia añadida es la predilección por un gobierno fuerte. Dado que no se puede confiar en nadie, lo mejor es limitar al máximo la discrecionalidad.

FATALISMO SOCIAL	FATALISMO POLITICO
<ul style="list-style-type: none"> * sentimiento de ineficacia personal * atribución de responsabilidad al sistema o a la suerte 	<ul style="list-style-type: none"> * desinterés por la política * inacción colectiva
<ul style="list-style-type: none"> * desconfianza * pesimismo antropológico 	<ul style="list-style-type: none"> * estatismo * paternalismo

No hay investigaciones cuantitativas sistemáticas sobre la relación entre fatalismo social y político. Müller y Svallfors, por ejemplo, analizan la relación entre actitudes ante la igualdad y el voto, sin tener en cuenta la abstención.

Ha sido G. Evans quien ha dado los primeros pasos en la dirección de relacionar el fatalismo social y el político, aunque sin inscribir sus trabajos en el marco teórico de la hipótesis del fatalismo.

En primer lugar, Evans (1993b) ha probado empíricamente la relevancia del optimismo social sobre el comportamiento político.

Los más optimistas respecto a las oportunidades vitales asociadas a su situación de clase demuestran pautas de voto significativamente distintas de los más fatalistas. Los primeros son más propensos a favorecer opciones liberales o conservadoras; los segundos, opciones de izquierda.

El mismo Evans (1993a) también demuestra que hay diferencias de clase en la asociación entre actitudes ante la igualdad y alienación política (sentimiento de ineficacia) en Gran Bretaña. En la clase obrera el fatalismo tiene su origen en la frustración de las demandas igualitaristas de políticas distributivas bajo el Thatcherismo, tras las derrotas electorales laboristas. En la clase media, por el contrario, el fatalismo es fruto del autoritarismo y del individualismo. Las actitudes ante la igualdad median necesariamente en la relación entre la alienación política y el voto.

"No hay efecto directo significativo entre la alienación política y el comportamiento electoral: en todas las clases está mediado por la actitud ante la igualdad y el autoritarismo" (Evans, 1993a:506).

El fatalismo social condicional y la anomia generan una cultura política o legitimación del orden político imperfectas.

Una vez que ha quedado esbozado la relación entre el fatalismo social y el político en la discusión teórica y empírica, pasemos ya al análisis concreto del caso español, no sin exponer antes los precedentes de la investigación en nuestro país.

La España fatal

Aunque no se ha abordado desde esta perspectiva teórica, en España ya hay algún comienzo de reflexión sobre el tema que nos ocupa al hilo de las explicaciones que se empiezan a dar del fatalismo político.

El fatalismo político reinante en España ha sido subrayado por distintos autores. Se señala como característica de la cultura política de nuestro país la combinación de una alta legitimidad de la democracia con un intenso escepticismo, un sentimiento de alienación e ineficacia respecto al sistema político. Botella (p. 130) habla al respecto de "democraticismo cínico". Más recientemente Torcal (1995) ha analizado extensivamente los sentimientos de ineficacia política de los españoles. Montero/ Torcal insisten en que se trata de un rasgo recalcitrante de la democracia española y estiman el porcentaje de fatalistas en torno a un 65% de la población, sin que haya sufrido grandes cambios desde 1978.

"En España pueden detectarse unos escasos recursos para actuar contra normas percibidas como injustas o perjudiciales. Los sentimientos de ineficacia llevan a considerar las decisiones políticas como ajenas, y a responder con cierta resignación ante sus consecuencias. Esta especie de fatalismo era comprobable en el dato de que sólo un 22 % en 1980 señalaba que podía hacer algo contra una decisión local injusta y perjudicial, y un 20 % contra una decisión nacional. Aunque por entonces la brevedad de la experiencia democrática justificaba los débiles niveles de competencia política subjetiva, el paso del tiempo no ha aportado cambios significativos al respecto" (Montero/

Torcal, 1990: 68)

Respecto al fatalismo social, en el año 74 De Miguel (1973: 65) exponía de forma canónica la imagen fatalista del orden vertebradora de las actitudes sociales y políticas en España:

"La sociedad española se nos parece hoy como un mundo de tensiones adormecidas; puede haber casos de exasperación individual, más dolorosos precisamente por cuanto resaltan sobre un fondo de escasas tensiones sociales. En este clima, es obvio que las únicas fuerzas que van operando una transformación son los procesos demográficos y económicos"

Han sido muchos los cambios desde entonces, pero en buena parte ha quedado un poso de fatalismo, quizás heredado del franquismo y de la Transición.

En el marco más restringido del estudio de la conciencia de clase, Pérez Díaz ha hablado de la aceptación pragmática del orden social por parte de la clase obrera española.

España es conocida internacionalmente desde los años 70 por su movilidad social reducida (Heath). Aunque el panorama ha mejorado considerablemente debido al cambio social acelerado en los últimos años (Rodríguez-Meneses), la herencia ocupacional sigue siendo alta.

En lo tocante al otro atributo fatalista, la desconfianza respecto a los demás, está muy extendida en España (Benedicto/Requena).

El fatalismo social espera todavía un análisis detenido en su marco más general, el del estudio de las actitudes ante la igualdad. Recientemente la temática del lugar de las actitudes ante la igualdad en la cultura política ha tomado impulso con motivo de los enormes quebraderos de cabeza que las primeras han supuesto a los estudiosos del postmaterialismo en España. Pero el "revival" no ha alcanzado todavía al análisis del fatalismo.

Hasta ahora no hay trabajos que relacionen las dos esferas.

El informe CIRES habla de fatalismo utilizando como variable de operacionalización la respuesta a "la situación internacional es tan compleja que países como España apenas sí pueden tomar decisiones importantes sobre sus propios asuntos". Desde luego, este uso del término parece demasiado apurado. En cualquier caso, los datos demuestran que esta variable de "impotencia internacional" -me parece una etiqueta más apropiada- correlaciona positivamente con la intolerancia, el moralismo, la incertidumbre respecto al futuro y, lo que sería más interesante, con la alienación política.

En este contexto se inscribe también la hipótesis de las normas perversas (Frenández-Dols). El sentimiento de ineficiencia personal respecto al Estado e importancia de los contactos sociales -necesidad de conocidos- estaría relacionado con la ineficiencia de las normas del funcionamiento burocrático -normas perversas.

Linz en su momento estudió la relación que había en España entre la legitimidad del sistema económico y la legitimidad del sistema político, pero sin hacerlo desde la óptica que defiende aquí.

Los politólogos referidos con anterioridad han buscado la causa de los síntomas fatalistas en factores de raigambre sobre todo política, pero también han enumerado algunas hipótesis

sociológicas:

"(El democraticismo cínico) forma parte de un síndrome actitudinal más amplio, en el que se incluyen actitudes y creencias básicas: así, por ejemplo, los bajos niveles de confianza interpersonal y de creencia en la propia capacidad personal para dominar el entorno. Aunque esos niveles sean similares a los de países europeos, pueden alcanzar mayor relevancia al combinarse con unas elevadas dosis de anomia social. La sucesión de los cambios económicos, sociales y políticos vividos por los españoles en las últimas dos décadas contribuye a que perciban la realidad social y política con elementos de desconcierto e inaccesibilidad" (Montero/ Torcal, p. 68).

El primer argumento es pues el fatalismo político tiene su origen en una alta percepción de cambios en la realidad social.

Ha sido Botella quien ha propuesto una segunda hipótesis en la que se relacionan las actitudes ante la igualdad y el Estado y el fatalismo político en España.

"El análisis de las actitudes y comportamientos de los españoles en el plano fiscal, y en el más amplio de los intercambios impuestos/servicios públicos, nos pondría en la pista de dimensiones de fondo muy relevantes para la caracterización de nuestra cultura política. En efecto, parece verosímil pensar que entre el desinterés político de los españoles y el profundo estatismo (...) hubiera una profunda coherencia, una especie de círculo vicioso, en el que el bajo interés, la baja participación y la apatía en el plano político conduzcan a pensar que puesto que la política es una actividad reservada a los profesionales, lo único que se puede esperar de la cosa pública sean beneficios materiales tangibles (tanto para los políticos como para los ciudadanos)" (Botella, p. 135).

En la segunda hipótesis, cuando se plantea la relación entre ambos conjuntos de variables -las sociales y las políticas- es para concluir afirmando la primacía de las segundas sobre las primeras.

Creo que ambos argumentos tienen, sin duda, parte de verdad, pero que son erróneos en dos aspectos. Respecto a la primera, el fatalismo político puede tener su causa no en la anomia originada en un cambio muy intenso, sino en lo contrario, en la percepción del mantenimiento de rasgos fundamentales del orden social, como la desigualdad; en definitiva, en el fatalismo social tal como lo he definido. En cuanto a la segunda, es el fatalismo político el que tiene origen social, y no el social el que tiene origen político, como parece afirmar Botella. Primero es el estatismo, considerado la única vía de reducir desigualdades dentro del fatalismo social reinante, y luego el fatalismo político.

Las dos afirmaciones anteriores son cruciales para antender las diferencias entre dos formas de cinismo o fatalismo político como las que se han encontrado en España y Australia. En España tendríamos un "igualitarismo cínico" -fatalismo social cum fatalismo político-, mientras que en Australia se da un "conservadurismo cínico" (Bean) -individualismo social cum fatalismo político.

En este trabajo pretendo sostener teóricamente y someter a prueba empírica la idea de que en España, al menos en parte, el fatalismo político tiene, entre otras, una causa social en un fatalismo social subyacente. El presupuesto último, no compartido por la vanguardia sociológica y politológica postmaterialista, es que las variables estructurales como la clase social y las expectativas materiales que entraña para los individuos, siguen siendo relevantes para el estudio de la cultura y el comportamiento políticos.

Paso ya a exponer los análisis empíricos en los que se funda mi defensa de la tesis del origen social del fatalismo político. Antes describo sumariamente las características de las encuestas en la que me baso y las variables y métodos de los que haré uso.

Datos y metodología

Voy a manejar datos de tres encuestas de actitudes realizadas en España en los años 1993 y 1994.

La primera es una realizada por el Centro de Investigaciones Sociológicas, parte española de la Encuesta del International Social Survey Program correspondiente a 1992, sobre "Desigualdad Social", con una muestra de 2500 individuos aproximadamente.

La segunda forma parte de una serie relizada anualmente por el Centro de Investigaciones sobre la Realidad Social sobre "Cultura política y económica", con una muestra de 1200 individuos.

La tercera por orden cronológico es también del Centro de Investigaciones Sociológicas. Tiene una muestra aproximada de 2500 individuos, y su tema es "los valores y la dinámica intergeneracional".

Dado que cada una de esas encuestas contiene diferentes dimensiones de interés para el trabajo, paso a describirlas someramente.

La encuesta CIS/ ISSP contiene un gran número de items sobre actitudes ante la desigualdad, pero no de cultura política. Como indicador de desafección respecto al sistema político tomaré la abstención electoral, por combinación de la no inteción de voto por ningún partido y la no identificación con ninguno de ellos. La abstención electoral se convierte en variable dependiente en una serie de regresiones logísticas en búsqueda de una variante que tenga el mejor ajuste.

La encuesta CIRES es menos extensiva en actitudes ante la igualdad, pero contiene items de actitudes ante el sistema político que permiten operacionalizar un índice de fatalismo político de fiabilidad suficiente para los propósitos de este trabajo. La metodología seguida para el análisis de los datos del CIRES es la construcción de índices de fatalismo social que, tras demostrar su fiabilidad, entran como variables dependientes en análisis de clasificación múltiple.

Finalmente, la encuesta del CIS del año 1994, sobre el sistema de valores de los españoles, contiene algunos items de cultura política y de actitudes ante la desigualdad. Sin embargo, su interés radica en que incluye preguntas que permiten medir otras dimensiones del fatalismo social, como son la desconfianza interpersonal o los sentimientos de ineficacia personal.

En otro orden de cosas, respecto a las variables que

considero en los modelos explicativos, para la operacionalización de la clase social se toma el modelo de clases de Goldthorpe, abreviado a 3 categorías en función de la muestra y la operacionalización de las variables de clase en cada encuesta. Recordemos la composición de las clases de Goldthorpe:

- clase I: profesionales superiores, directivos de grandes establecimientos y grandes empleadores (más de 25 empleados).
- clase II: profesionales de nivel medio e inferior, técnicos superiores, directivos de pequeños establecimientos (menos de 25 empleados), supervisores de empleados no manuales.
- clase IIIa: empleados no manuales de rutina en la administración y el comercio
- clase IIIb: trabajadores de servicios personales y de seguridad
- clase IVa: pequeños propietarios, artesanos, etc. con empleados
- clase IVb: pequeños propietarios, artesanos, etc. sin empleados
- clase IVc: agricultores, pescadores, etc.
- clase V: supervisores de trabajos manuales, técnicos de nivel inferior, etc.
- clase VI: trabajadores manuales cualificados
- clase VIIa: trabajadores semicualificados y sin cualificar no agrarios
- clase VIIb: trabajadores agrarios

El modelo simplificado de tres categorías agrupa en clase de servicio, clases intermedias (rutina no manual, autónomos y supervisores) y clase obrera (trabajadores cualificados y no cualificados). En el análisis de regresión se introduce la clase como dummy, tomando siempre los trabajadores no cualificados o la clase obrera -dependiendo de la agrupación que se use- como categoría de referencia.

Los niveles de estudios se agrupan en bajos, medios y superiores. En los análisis de regresión la variable es dummy. La categoría de referencia es los estudios bajos.

Tengo en cuenta también la variable del sector de empleo, público o privado. Se introduce como dummy, siendo el sector privado la categoría de referencia.

La abstención es una variable construida en la que se conjugan el recuerdo, la intención y la identificación partidista para conjurar el efecto de la volatilidad coyuntural.

En cuanto al sexo de los encuestados, se toma a los varones como categoría de referencia.

En la autoubicación política, independientemente del rango que tome en cada encuesta, el límite inferior será la identificación de izquierda, y el superior de de derecha. Es decir, cuanto más alta es la puntuación en la variable, más de derecha se es.

Otro tanto ocurre con la clase social subjetiva. La escala tiene la dirección baja (valor inferior)-alta (valor superior).

La religiosidad se mide con una variable de comportamiento continua, que es la frecuencia de la práctica religiosa.

A medida que avance la exposición se darán detalles de la construcción de los índices de fatalismo social y político que se vayan construyendo en el análisis a partir de los items de cada encuesta.

Para concluir, una breve referencia a la metodología de análisis.

Como es sabido, la medición de actitudes mediante cuestionario está sujeta a una serie de contingencias controlables, pero insidiosas. Son los llamados "efectos contextuales". El marco de sentido que crea el tema de la encuesta, la secuencia de las preguntas, el orden y el número de categorías posibles de respuesta a cada cuestión, etc. introducen un sesgo en las respuestas (Scholl). Ante esto, en algunas ocasiones compararé una misma variable de actitud con distinto formato en las distintas encuestas. Ello servirá para contrastar la robustez del análisis y de los resultados obtenidos.

Para la elaboración de escalas e índices me limito al α de Cronbach. Presento la media y el rango del índice construido.

En el análisis causal de la determinación de las actitudes recurro a la regresión lineal de mínimos cuadrados y a la regresión logística. En la presentación de los resultados de los análisis de regresión se presentan sólo los coeficientes beta significativos, con su correspondiente nivel de significatividad.

5. Análisis y resultados

Ya hemos visto que en España se perciben más desigualdades y se es más igualitarista que en cualquier otro país de los países capitalistas estudiados por el ISSP. Y a pesar de las políticas redistributivas de los gobiernos socialistas, se considera que no se ha reducido la desigualdad en esos años.

Respecto a lo primero, efectivamente, la visibilidad de la igualdad hasta cierto punto se corresponde con la realidad. La **tabla 1** muestra cómo el índice de Gini es ligeramente más alto en España que en otros países (exceptuando Estados Unidos e Irlanda). Pero la visibilidad y la deslegitimación no están intrínsecamente relacionadas: en Estados Unidos se aprecian muchas desigualdades, pero éstas están perfectamente legitimadas por la ideología del logro personal.

Respecto a lo segundo, en la misma tabla se ve que sin embargo la desigualdad se ha reducido objetivamente entre 1980 y 1990.

Creo que las actitudes tan negativas que encontramos en las encuestas de opinión se pueden atribuir a un síndrome de fatalismo social que se podría resumir de la forma que sigue a partir de los resultados que se exponen en detalle en Noya/Vallejos. Se perciben muchas desigualdades, tanto de rentas como de oportunidades, en las que pesan todavía factores adscriptivos (los padres y los contactos). Aunque en general se considera que se ha mejorado, no se perciben cambios en el sentido de una reducción de las desigualdades. Aún que se valora la equidad como criterio distributivo, en general todas esas desigualdades se deslegitiman como injustas. Si nos detenemos en la atribución causal de la pobreza, es decir, a los motivos a los que se atribuye la desigualdad de resultados, también vimos en un apartado anterior del trabajo que la falta de oportunidades y el sistema económico en sí aparece como la principal causa; es decir, la responsabilidad del fracaso se atribuía al sistema (definición de fatalismo de Wegener).

A pesar de todo lo anterior no hay conflictividad social de

ningún tipo. No se percibe conflicto entre ricos y pobres (30%), y tampoco se ve en la acción colectiva la salida a la desigualdad (40%). Esto quiere decir no hay aceptación normativa, pero sí pragmática; no hay fatalismo ideológico, pero sí condicional (definición de Lockwood).

Pongamos estos hechos en perspectiva internacional. En la **figura 1** el eje de abscisas recoge el porcentaje de personas de acuerdo con que el conflicto ricos-pobres es importante en el país, y el eje de ordenadas el porcentaje de personas con visión adscriptivista. La figura muestra que la altísima deslegitimación de la desigualdad (el adscriptivismo) en España no tiene traducción en conflictivismo. España se diferencia así de los otros conglomerados observables:

- los países post-comunistas y de Italia, a los que, como hemos visto en otros apartados, España sí se parece en otros aspectos; en estos países hay una alta correlación entre adscriptivismo y conflictivismo
- la antítesis de los países anteriores la representan Noruega, Suecia, Australia y Alemania, en los que el bajo nivel de adscriptivismo redunda en un bajo nivel de conflictividad
- USA, UK y Nueva Zelanda son países en los que hay una conflictividad desligada del adscriptivismo.

Sabemos por los resultados de de Pablo Masa (p. 806) que en España casi para el 80 % de la población el conflicto de clase es una idea asociada a la de la Guerra Civil. Este fantasma engrasaría aún más la maquinaria de la aceptación pragmática, explicando el hecho diferencial español.

Si a todo lo anterior se añade el alto porcentaje que se da en España de personas que piensan que no se puede confiar en la gente (70%), o que ven en la suerte y los contactos sociales (70%), más que en el esfuerzo, la forma de tener éxito en la vida (definición de Banfield), creo que el panorama fatalista queda más que ilustrado.

En cuanto al fatalismo político, los datos validan sin duda el diagnóstico. La alta legitimación abstracta de la democracia (la media es de 2 sobre una escala de 0 a 3) coincide con un alto desinterés por la política (una media de 2.3 sobre una escala de 0 a 3). Los sentimientos de ineficacia y alienación políticas están igualmente extendidos (Torcal). Así, por ejemplo, según pone de relieve la encuesta CIRES, aproximadamente el 70% de los ciudadanos cree que los 'ciudadanos' o 'la gente como yo' no influyen en la democracia', o que 'a los gobernantes no les importa la gente como yo'. La legitimación normativa de la democracia es altísima, pero de nuevo, también en la esfera política, hace acto de presencia el fatalismo condicional.

En la **tabla 2** he realizado un análisis de varianza de los datos CIS. La tabla revela que los dos fatalismos, el social y el político, son la Weltanschauung de las personas menos privilegiadas. Los miembros de la clase proletaria y sin títulos educativos, así como los parados, son más fatalistas que las personas de status o estudios altos. Los primeros, en mayor medida que los segundos, desconfían de los demás, critican la desigualdad, rechazan la competición, piensan que la suerte o los contactos son más importantes que el esfuerzo para tener éxito, y, finalmente, no se consideran dueños de su vida ni de su futuro, estando por ello insatisfechos con su vida.

La tabla revela un efecto ecológico. El sector público

inmuniza contra el fatalismo. Seguramente la meritocracia que rige el funcionamiento en el acceso y la promoción dentro de la burocracia pública son el cemento de esos sentimientos anti-fatalistas.

Finalmente, es obvio que las personas abstencionistas son más fatalistas en los dos sentidos que los votantes.

Veamos si estas impresiones se confirman con los datos de las encuestas CIRES y CIS/ISSP.

La **tabla 3.1** contiene en primer lugar un análisis de la fiabilidad de los índices de fatalismo social y político que manejaremos en el análisis. Vemos que la alpha de Cronbach supera el .50, con lo cual podemos asumir que los índices aditivos que vamos a utilizar son fiables

En la **tabla 3.2** se presentan los valores y rangos de los índices creados. A continuación, en la **tabla 4** se describe como es el fatalismo social y político en distintas posiciones sociales y políticas. Los datos que manejamos no dan lugar a duda sobre la existencia de un ethos -o mejor, pathos- fatalista tanto en lo social como en lo político. El fatalismo aparece localizado sobre todo en las posiciones sociales inferiores: entre el proletariado y los individuos de menores ingresos y estudios. Lo más interesante a resaltar en esta tabla, con todo, es la traducción del fatalismo social y el fatalismo político en abstención electoral, tanto en los datos del CIS/ISSP como en los de CIRES.

Pasemos ahora a examinar detenidamente la relación entre el fatalismo social y el fatalismo político. Comenzaré con un análisis de las correlaciones en los distintos ficheros de datos.

La **tabla 5.1**, elaborada a partir de los datos de CIRES, muestra la correlación entre los ítems de fatalismo social y los ítems de fatalismo político, así como la correlación entre los dos índices. Todos los indicadores de fatalismo político están correlacionados con el índice de fatalismo social. El valor de la correlación entre los dos fatalismos es de casi .20. No es todo lo alto que cabría esperarse, pero entra en lo aceptable dado el tipo de variables nominales sobre el que están contruidos los índices. La percepción y la deslegitimación de la desigualdad son la clave que desencadena el círculo fatalista.

Pasando ahora a los datos CIS, la **tabla 5.2** permite ver en primer lugar las correlaciones entre variables de fatalismo político. Confirmando la hipótesis de Banfield, el fatalismo está asociado a cierto grado de deslegitimación de la democracia. La variable DESLEG está correlacionada con la insatisfacción con la democracia, la insatisfacción con la política y la sensación de ineficacia del Estado.

También encontramos un claro síndrome de fatalismo social. Los sentimientos de ineficacia están correlacionados con la insatisfacción vital, el igualitarismo, y la atribución del éxito a la suerte y los contactos. El rechazo de la competición están asociados a LUCK u al estatismo.

Finalmente veamos cómo se articulan el fatalismo social y el político. La insatisfacción personal y la insatisfacción con la democracia están claramente correlacionados, como también lo están la atribución del éxito a la suerte y el desinterés por la política. Las correlaciones, por lo tanto, van en la dirección esperada, aunque los valores de nuevo, no son todo lo altos que pudiera esperarse.

Veamos ahora si la posición social que se ocupa distorsiona este efecto aparentemente robusto del fatalismo social sobre el fatalismo político. El "test" lo voy a hacer con análisis de regresión múltiple del fatalismo político con el fatalismo social como variable independiente, incorporando en la ecuación distintas variables sociodemográficas. Una vez más voy a comparar dos ficheros de datos, CIS y CIRES. Antes de entrar en la relación entre los dos fatalismos, comentar que el efecto de la posición social es el mismo en las dos fuentes de datos: a mayor status, menor fatalismo. El fatalismo, por contra, es mayor entre las mujeres y los parados.

La **tabla 6.1** contiene los resultados del análisis de los datos CIRES. Se ve que el índice de fatalismo social, elaborado sólo con actitudes ante la desigualdad, sigue teniendo un coeficiente significativo y alto en la ecuación explicativa del fatalismo político, y ello incluso después de incluir otras variables.

La **tabla 6.2** presenta los resultados del análisis de los datos del CIS. El modelo (2) contiene los coeficientes significativos de un modelo con sólo variables de fatalismo social. Todas menos una son significativas, tanto si se trata de variables de pesimismo antropológico como de percepción de la desigualdad. En el modelo (3), tras incorporar a la ecuación las variables sociodemográficas, el efecto del fatalismo social persiste. Por lo tanto se confirma la importancia de las dos vertientes del fatalismo social (el pesimismo antropológico y la percepción de desigualdades) en la explicación del fatalismo político.

Finalmente, el grupo de **tablas 7** contiene los resultados de un análisis de regresión logística de la abstención electoral, variable dependiente construida como se exponía en el apartado de datos y metodología. Ya vimos en el análisis de varianza introductorio que los abstencionistas mostraban los índices más altos en ambos fatalismos, con lo que podemos tomar el abstencionismo como indicador de fatalismo.

En la **tabla 7.1** muestro el perfil de las actitudes ante la desigualdad de los votantes de distintos partidos comparados con los no-votantes. Mi interpretación es que si se es igualitarista sin ser fatalista, se vota, y se hace al PSOE. Por contra, los fatalistas no votan.

En las **tablas 7.2 y 7.3** considero sólo a los no-votantes, midiendo el efecto del fatalismo social después de considerar el efecto de las variables sociodemográficas. El análisis lo realizo tanto para datos del CIS/ISSP como del CIS. En ambos casos el perfil sociodemográfico del fatalista político (del no-votante) es el mismo: personas de bajo status socioeconómico y no religiosas.

En la **tabla 7.2**, con datos de la encuesta CIS/ISSP podemos ver el claro perfil fatalista de los no votantes: tienen una visión adscriptivista, no tienen expectativas de movilidad, pero sin embargo, no perciben conflicto social entre ricos y pobres. El efecto de estas variables es robusto, de forma que persiste al considerar las sociodemográficas.

La **tabla 7.3** expone los resultados del mismo tipo de análisis ahora con datos del CIS. Por eso hay cuatro modelos para la explicación de la abstención:

- el modelo (1), con variables sociodemográficas
- el modelo (2), con actitudes de fatalismo social

- el modelo (3), con actitudes de fatalismo político
- el modelo (4), con las variables de los tres modelos anteriores.

Hay que concluir que la abstención se explica por el fatalismo político tanto como por el fatalismo social. En este último pesa tanto el componente de la percepción de la desigualdad como el pesimismo antropológico.

En todos los análisis realizados la imagen resultante creo que se compadece bastante con la hipótesis fatalista esbozada.

6. Conclusión, limitaciones y corolarios.

Aunque se estimara que la evidencia empírica no es todo lo concluyente que establecía la "hipótesis fatalista", parece haber indicios razonables suficientes como para considerarla plausible - o, al menos, no un desatino- y para pensar en volver a someterla a prueba con unos datos quizás más ricos y fiables que los disponibles hasta ahora en España. Creo que, por lo menos, queda demostrado el interés de tenerla en cuenta en sucesivas investigaciones sobre el fatalismo de los españoles.

La relevancia del igualitarismo para la comprensión del abstencionismo vendría a remachar el efecto del desencanto o de la inflación de expectativas igualitaristas respecto a la democracia, que han puesto de relieve distintos investigadores recientemente [véase Justel y Arango].

Una posible crítica al argumento sería que estamos tomando como fatalismo estructural algo que sería fatalismo coyuntural. Me refiero a la frustración que subyacería en los abstencionistas o indecisos que en su momento fueron votantes del PSOE. Tal sería el caso del comportamiento que hemos observado en los emleados públicos.

Si nos ponemos dramáticamente "culturalistas", es posible decir que esta atracción fatal estaría corroyendo el cemento moral, la "Sittlichkeit", de la ciudadanía social y política en España. Ahora bien, un primer corolario del análisis, de carácter teórico, tendría su origen en la observación de que el fatalismo en las actitudes sociales y políticas, como ponen de relieve distintas investigaciones, no es un fenómeno "typical Spanish". Parece que en el orden social y la cultura política se puede prescindir de una aceptación normativa, de una auténtica "legitimación", sin que ambos se resientan demasiado. No es sino éste el mensaje fundamental que lanzaron en su momento -sin gran éxito de público ni de crítica, por cierto- los críticos de la "tesis de la ideología dominante" (Abercrombie et al., o Archer) o del "postmaterialismo" (Heath et al.). Las constricciones materiales de la vida cotidiana y las maniobras de los actores corporativos de la opinión pública y la política administran y modulan de manera más que eficiente el fatalismo condicional. Hay que relajar el presupuesto normativo de las ideas de la cultura política y el orden social.

Se me ocurre que un segundo corolario de esta interpretación, ahora ya de carácter menos dramático y más contrastable empíricamente para el caso español. Pudiera ser que la atracción por los juegos públicos de azar (las loterías) que caracteriza a los españoles obedeciera al fatalismo social. Como señala de nuevo Lockwood (p. 49),

"las creencias fatalistas en la suerte y el azar son propias de aquellos que creen que sus vidas dependen de fuerzas que están sólo muy marginalmente bajo su control".

Banfield (p. 109) reitera que el fatalismo alimenta la creencia en

"la idea de que el bienestar propio depende de condiciones que están fuera de control -o de la suerte o la voluntad de un dios- o de que sólo se puede mejorar por buena fortuna, y no crearlo".

Si fuera así podríamos descartar las interpretaciones que se han hecho del fenómeno hasta el momento.

La afición generalizada a las loterías no sería consecuencia de un "individualismo hedonista y burgués" perversamente avivado por las instituciones públicas -hipótesis dibujada en conciencias críticas como la de Sempere- sino una manifestación más de fatalismo, una forma de estabilización y normalización cotidiana de éste. Sempere ve en la "ludopatía" institucional-colectiva una aceptación normativa que en realidad es fatalismo condicional.

Tampoco se podría atribuir el síndrome al carácter nacional de los españoles, y en concreto a su religiosidad, como ha hecho Pitt-Rivers:

"La gracia -en todas sus formas- es lo que más importa al español y a la española. La lotería es la pasión principal de los españoles porque la lotería representa la esperanza de obtener esa prueba de la gracia, la amistad de Dios, según los teólogos, que es ganar el premio gordo" (p. 43).

De nuevo se está suponiendo un fundamento normativo -religioso en este caso- que es superfluo y confundente.

Como ha señalado Boudon la lotería reúne una serie de características (libertad de entrada y salida, bajo coste, neutralidad públicamente garantizada e igualdad de información para todos) que hacen que se vea como un mecanismo "justo" o neutral de distribución de rentas, aunque viole el principio de equidad. Su atractivo será mayor para el fatalista, para el que considera que esas cuatro condiciones, no se dan en la vida social normal.

Brenner/ Brenner (pp. 39 y ss.) resumen evidencia empírica de distintos países que muestra que el juego de la lotería es el preferido por las clases bajas y las personas con sentimientos de ineficacia en la esfera laboral. La encuesta realizada en España para la elaboración del *Libro Blanco del Juego* (Comisión Nacional del Juego, p. 157) valida esta idea de que la lotería es vista como una forma de promoción social, sobre todo entre las personas con oportunidades vitales más mermadas (niveles de estudios más bajos).

Lo más curioso en todo esto es que la práctica generalizada del juego en España no suele ser individualizadora; es común jugar con otros, compartir gastos y premios en peñas, grupos de amigos, etc.. No parece haber ni desconfianza ni "pesimismo antropológico" en este terreno. Se da, pues, una especie de 'fatalismo solidario'.

Pero no puedo aquí aventurarme por este hilo argumental: la sociología política de los juegos de azar escapa por fuerza al tema que se quería abordar en este trabajo.

MATERIALISMO/ POSTMATERIALISMO Y AMBIVALENCIA ANTE EL ESTADO DE BIENESTAR

Introducción

Tras haber calibrado el efecto de la ambivalencia en las esferas de la igualdad y el Estado de Bienestar sobre la dimensión política izquierda-derecha, sólo nos resta por repetir el ejercicio en lo que ha sido llamado la "nueva dimensión" de la política, o dimensión materialismo-postmaterialismo.

El procedimiento es el mismo que ya seguimos en los anteriores apartados. Primero es necesario corroborar si las actitudes en general son relevantes, y si lo son, continuamos evaluando el impacto de la ambivalencia y su sentido. En este capítulo voy a intentar establecer hasta qué punto las actitudes ante el Estado de Bienestar la tienen o no poder explicativo sobre esa nueva dimensión de la política. Sólo si la tiene, habrá que proceder a medir después el efecto de la ambivalencia sobre esa dimensión.

Al revisar los precedentes de la investigación sobre el igualitarismo en España (parte tercera del trabajo) ya aludimos a la hipótesis de la ambivalencia del postmaterialismo - o hipótesis del "postmaterialismo sociotrópico", de Torcal. De esta se deduce que el grado de sociocentrismo o ambivalencia del postmaterialismo fluctúa con el grado de desigualdad y el nivel de desarrollo socioeconómico de cada país, variables que -entre otras- también modulan la forma de postmaterialismo. Según esto el postmaterialismo es más ambivalente en España (nivel medio y desigualdad alta) que en Holanda (nivel alto y desigualdad baja). Esta ambivalencia hay que tenerla en cuenta a la hora de estudiar el impacto hipotético de las actitudes ante el Estado de Bienestar sobre la dimensión materialismo-postmaterialismo.

Postmaterialismo, igualitarismo y legitimación del Estado de Bienestar

Pierson ha observado con mucha agudeza que no hay motivos para suponer que la lógica que presidió la institucionalización y consolidación de los Estados de Bienestar es la que rige en su funcionamiento o crisis. Aún concediendo que el igualitarismo es un valor importante en la legitimación inicial de la protección pública, sobre todo en aquellos países en los que la presión de la clase obrera estuvo en la base de su institucionalización, es posible que hayan surgido posteriormente nuevas bases de (des)legitimación que cuenten tanto o más que la dimensión "clásica" del igualitarismo. Esto es, al menos, lo que se sostiene desde algunas hipótesis recientes.

Según Inglehart el sustrato valorativo del igualitarismo ha sido reemplazado por el de la dimensión materialismo-postmaterialismo. Este autor llega a este dictamen en el marco más general de un teoría del cambio de valores en las sociedades avanzadas. Su argumento dsicurre por dos vías que entremezcla pero que en el fondo son independientes y que conviene desligar (Flanagan):

- la hipótesis de la seguridad material y el bienestar: al ser socializado en la seguridad económica se da más importancia a otros valores cuando se es adulto. Estos nuevos valores en esta dimensión económica son el postmaterialismo.
- la hipótesis de los nuevos valores: con el aumento del nivel educativo, de la importancia del conocimiento, y de la informalización de las relaciones sociales, disminuye la adhesión a valores de jerarquía y autoridad. Los valores que surgen en esta dimensión son los del libertarismo.

En concordancia con estas dos hipótesis, hay también dos variantes de la hipótesis sobre las actitudes ante el EdB: la propiamente postmaterialista y la libertaria.

La primera es la que el propio Inglehart bautiza como "hipótesis de la utilidad marginal decreciente del EdB". Con el bienestar económico y la satisfacción de sus necesidades básicas logrados por el Estado del Bienestar, las personas se preocupan menos por la igualdad y legitiman menos las instituciones creadas para promoverla. El Estado de Bienestar muere de éxito.

"Con el triunfo del Estado de Bienestar, la mejora del nivel de vida de la clase obrera (...) el EdB ha alcanzado su punto de utilidad marginal decreciente" (p.84).

En la segunda, la hipótesis libertaria, Inglehart se hace eco de los análisis del Estado de Bienestar de Habermas y Offe. La extensión del EdB hasta colonizar la esfera del mundo de la vida hace que haya una reacción de defensa en virtud de la cual las personas son más críticas con los excesos del EdB (profesionalización, burocratización):

"Los fines clásicos del EdB -unas estructuras de vida igualitarias- entran en contradicción con sus métodos -legalismo, financiación pública y burocracias. Al acumular poder, el Estado domina el ámbito privado de los ciudadanos y provoca la oposición ya no sólo de sus oponentes clásicos" (Inglehart, 84).

Por ello el igualitarismo es irrelevante ya para explicar las actitudes ante el EdB. Según Inglehart el descenso del igualitarismo va de la mano del auge del postmaterialismo. Pero aunque una persona siguiera siendo progresista en lo económico, es decir, igualitarista, el "libertarismo antiburocrático" inclinaría la balanza en contra del Estado de Bienestar.

Clark también ha propuesto una hipótesis similar. En la actualidad la ideología más extendida es la del "libertarismo social-conservadurismo fiscal" (progresismo en lo moral-conservadurismo respecto al Estado de Bienestar).

Tanto Inglehart como Clark suelen limitarse a señalar que allí donde el crecimiento económico es mayor y el Estado de Bienestar está más consolidado, disminuye el número de materialistas y aumenta el de mixtos o postmaterialistas. No se coteja mediante datos de actitudes específicos si en esos países ha disminuido el igualitarismo o la legitimidad del EdB, ni si en las actitudes de los postmaterialistas hay efectivamente actitudes específicas y negativas respecto al Estado de Bienestar.

Las ideas de Inglehart han encontrado eco inmediato entre algunos estudiosos del EdB. Kosonen (p. 220) habla del impacto que "los cambios en los valores morales y en las estructuras profundas en la cultura" en la legitimación del EdB. Flora se suma a la segunda variante (la libertaria) de la hipótesis:

"(la tendencia a la deslegitimación del EdB) viene dada por el innegable cambio de valores, especialmente entre los jóvenes: el énfasis en la auto-determinación, la auto-responsabilidad y la libertad de elección, la búsqueda de solidaridades informales y el deseo de una participación más directa. El sentido de estos valores es claramente el opuesto a algunas de las características fundamentales del EdB: la burocratización, la monetarización y la profesionalización. En principio estos desarrollos son irreversibles, pero hasta cierto punto las instituciones del Estado de Bienestar pueden y deben ser adaptados a los nuevos valores para evitar la pérdida de legitimidad. Esto implicaría un nuevo "contrato" entre el Estado y los ciudadanos (...)." (Flora, XXVIII).

En España también ha calado esta línea de argumentación teórica libertaria de las "nuevas necesidades" (Alonso Benito).

Las críticas a Inglehart han sido tanto teóricas como empíricas. Entre las primeras Ringen ha hecho notar que hay varios niveles de análisis de las actitudes, de forma que estas no son una totalidad expresiva. Por su enjundia recojo en su totalidad la argumentación de Ringen al respecto:

"puede, o puede que no, estemos experimentando un cambio hacia el postindustrialismo o el postmaterialismo en la esfera de valores de las sociedades democráticas avanzadas (...) Pero incluso aunque se esté dando ese cambio no está en absoluto claro cuáles son las implicaciones que ello pueda tener respecto a las actitudes ante las políticas sociales. Los "nuevos valores" planean en el nivel de la ideología, mientras que las opiniones sobre las políticas sociales se orientan a un asunto muy específico. El nuevo individualismo, por ejemplo, si constituye un elemento de los valores postmaterialistas, podría esperarse que condujese a un cambio de opinión sobre cuestiones de política social, pero lo uno no se deduce necesariamente de lo otro. Los valores generales no son opiniones específicas. Si queremos saber algo respecto a las actitudes ante las políticas sociales hay que investigar las opiniones directamente en ese nivel de los asuntos específicos. No debemos contentarnos con observaciones sobre tendencias ideológicas generales o suponer por adelantado que determinadas opiniones son consecuencia directa de determinados valores generales". (Ringen, 56-57).

Kaase et al. (p13 y ss.) a partir de varias encuestas realizadas en la R.F. Alemana demuestran que, efectivamente, en términos genéricos hay diferencias entre los materialistas y los postmaterialistas. Al responder a la disyuntiva de si "el Estado

se inmiscuye demasiado en la vida de los ciudadanos o si se preocupa demasiado poco por sus ciudadanos", lo que incluye todos los aspectos de la acción pública: orden público, empresas públicas, etc., los postmaterialistas se muestran menos estatistas que los materialistas. Sin embargo la diferencia se anula cuando se pregunta en concreto por el Estado de Bienestar, por la intervención pública para asegurar unos niveles de seguridad social y económica suficientes. En este aspecto la actitud dominante en ambos grupos es el estatismo.

Zapf demuestra también con datos alemanes que el postmaterialismo no va asociado a la deslegitimación del EdB. Su contra-argumento a Inglehart lo apoya en las características sociodemográficas del entorno postmaterialista: individualización, saturación de información, quiebra de la "seguridad ontológica".

"Hoy día hay que tomar más decisiones, elaborar más información y afrontar más cambios que en el pasado, tanto si se quiere como si no. En este sentido la individualización genera una necesidad de seguridad (...) que se demanda del Estado y otras instituciones públicas. La individualización va unida a la seguridad garantizada por un sistema estatal desarrollado (...)" (Zapf et al., p. 138).

En lo tocante a la hipótesis de Clark, Braun, comparando varios países avanzados, tampoco encuentra evidencia empírica suficiente para validarla.

Respecto a la validez de la hipótesis de la utilidad marginal decreciente de Inglehart para España, los indicadores económicos hablan de un aumento significativo de los standards de vida en nuestro país en la década de los ochenta. Así mismo, por distintos trabajos se sabe que el nivel de postmaterialismo en las actitudes ha aumentado, aunque siga por debajo del de otros países occidentales como Holanda o Alemania. Sin embargo también hemos visto que la legitimación del Estado de Bienestar no ha disminuido correlativamente.

Lo anterior, sin embargo, no nos permite despachar tan rápidamente la hipótesis de Inglehart como falsa. Se pueden aducir al menos un factores atenuante del rechazo de la hipótesis. Se sabe que en España, como en otros países del Sur de Europa y al contrario que en otras naciones avanzadas, un ítem pro-Estado de Bienestar de la escala de Inglehart - "reducir las desigualdades" - se alinea en el conglomerado de valores postmaterialistas, configurando un tipo de postmaterialismo específico o "sociotrópico" (Torcal). Así las cosas, dado que la hipótesis originaria de los rendimientos marginales decrecientes de Inglehart no tiene esta circunstancia en cuenta, el resultado negativo del test debe quedar relativizado.

Finalmente, a la hora de comprobar la veracidad de la hipótesis de Inglehart, habrá que tener en cuenta el hiato micro-macro, realizando análisis a nivel tanto agregado como individual. La precaución estaría inspirada en la **paradoja de Stinchcombe**. Este autor, estudiando la relación entre los nuevos valores (el postmaterialismo) y las actitudes ante el orden público descubrió que, al menos en Estados Unidos:

- en el análisis sincrónico, individual, a mayor libertarismo o postmaterialismo, menor preocupación por el orden público y menor punitivismo
- sin embargo, en las series temporales, a nivel agregado, aunque ha aumentado el libertarismo, la

preocupación por el orden público y el punitivismo no sólo no han disminuido, sino que, antes bien, parece que han aumentado.

Las hipótesis de Inglehar prevía que el auge de valores postmaterialistas correría paralelo con la pérdida de importancia del valor del orden público. La paradoja señalada invalida este futuro. En palabras de Stinchcombe:

"La punitividad baja va asociada a otras actitudes liberales, de forma que, con diferencia, los libertarios son menos punitivos que los no libertarios. El libertarismo ha estado creciendo en estos últimos años, tanto en las relaciones étnicas, o en el aborto, como en el feminismo; por lo tanto sería de esperar que estuviéramos también ante el crecimiento del libertarismo respecto al trato dado a los delincuentes. Pero, en cambio, lo que se observa es todo lo contrario; los datos de series temporales contradicen los datos trans-seccionales. Las series temporales apuntan a la existencia de procesos que contradicen las correlaciones ya bien conocidas del análisis sincrónico" (Stinchcombe, p. 11).

2. Datos y análisis

En este capítulo no va a ser necesario introducir muchos resultados nuevos. Bastará con prestar atención a los coeficientes del materialismo/ postmaterialismo en algunos análisis realizados en los capítulos anteriores; en concreto:

- el capítulo sobre la consistencia entre el igualitarismo y la legitimación del Estado de Bienestar
- el apartado de la comparación internacional sobre la explicación de la legitimación del Estado de Bienestar.

Recordemos que en ambos casos introdujimos la variable materialismo/ postmaterialismo como dummy, siendo las personas con valores mixtos la categoría de referencia.

Combato a Inglehart en su propio terreno: recordemos que los datos provienen de un Eurobarómetro, el 37.1.

Para ver la relación entre la dimensión materialismo/ postmaterialismo y la ambivalencia ante el Estado de Bienestar recurriré a los índices de ambivalencia que ya he utilizado profusamente en otros capítulos empíricos.

3. Materialismo/ postmaterialismo y legitimación del Estado de Bienestar

Paso a examinar empíricamente la hipótesis de la relevancia de la legitimación del Estado de Bienestar para la dimensión del

materialismo/ postmaterialismo.

Empezaré con un análisis agregado. En el **gráfico 1** sobre el eje de abscisas tenemos el porcentaje de postmaterialistas en cada uno de los doce países de la UE en 1992. En el eje de ordenadas tenemos el porcentaje de deslegitimación del Estado de Bienestar en esos mismos países. Como se puede observar la relación lineal que predice la hipótesis de Inglehart es inexistente. Sólo en Dinamarca y Holanda parece haber cierta correlación entre postmaterialismo y deslegitimación; en Alemania la habría entre materialismo y legitimación.

Veamos ahora cómo es la relación en el nivel micro.

3.1 Postmaterialismo y legitimación del EdB: comparación España-UE

Pasando ahora al análisis micro, en las tablas del capítulo sobre la explicación de las actitudes ante el Estado de Bienestar (capítulo 1 de la tercera parte) tenemos el análisis de regresión del universalismo y el particularismo para varios países con distintas variables independientes, entre las que están el materialismo/ postmaterialismo. El método es examinar los coeficientes de esta variable, para ver si son valores significativos y altos.

En general el cleavage materialista/ postmaterialista no es significativo. Lo es ligeramente más en la política particularista o asistencial (pobreza), pero casi nunca en el sentido especificado por Inglehart. Sólo en Alemania, España y Portugal, y con coeficientes muy bajos, los postmaterialistas son menos entusiastas defensores de la igualdad y el Estado de Bienestar. El único país en el que el cleavage materialista/ postmaterialista "funciona" al completo en el sentido hipotetizado por Inglehart -materialismo pro-estatista cum postmaterialismo antiestatista- es uno en el que según la hipótesis no debería cristalizar: Portugal.

3.2 Ciudadanía social

Pasando ya a nuestro país, en el capítulo 2 de la tercera parte, dedicado a la relación igualitarismo-legitimación del Estado de Bienestar, analizábamos distintos aspectos de la legitimación del Estado de Bienestar en España. En los análisis realizados entonces ya contemplaba la variable materialismo/ postmaterialismo. En los epígrafes 3.2 a 3.6 del capítulo que nos ocupa voy a ahondar en los efectos de esa variable, a los que no prestaba mucha atención en ese capítulo anterior.

La primera dimensión analizada era la conciencia de la ciudadanía social. En la tabla 6.5.2 del mencionado capítulo incluíamos la variable materialismo-postmaterialismo, como siempre tomando como categoría de referencia los mixtos. La muestra que la variable no tiene ningún tipo de efecto significativo sobre la elección de ninguna de las opciones de ciudadanía.

3.3 Gasto público social: particularismo o universalismo

Pasamos ahora a una cuestión más concreta, la demanda de gasto social. La tabla 6.6.2 contiene un análisis de regresión múltiple de ésta, y entre las independientes, la dimensión materialismo/ postmaterialismo. Hay un coeficiente significativo y positivo para el materialismo. Vemos que los materialistas demandan más gasto público social que los mixtos, pero que los postmaterialistas no demandan menos. La hipótesis de Inglehart sólo se cumple a medias.

3.4 Alternativas a la provisión pública: Estado, sociedad civil, mercado

En la tabla 6.8.3 podemos ver si la variable de Inglehart es relevante en la elección entre el Estado, el mercado o el tercer sector. Efectivamente aquí sí que los postmaterialistas muestran un patrón específico de actitudes, rechazando el Estado y el mercado, y optando por la "sociedad civil" o, mejor, el tercer sector.

3.5 El criterio: oportunidades vs. bienestar

La variable de Inglehart es irrelevante para la disyuntiva oportunidades vs. bienestar. La tabla 6.9.2 muestra que las variables materialismo y postmaterialismo no tienen coeficientes significativos.

3.6 Evaluación del efecto redistributivo del EdB

En la tabla 6.11.1 vemos que la dimensión de Inglehart es irrelevante en la explicación de la percepción de desigualdades de acceso al Estado de Bienestar.

4. Materialismo/ postmaterialismo y ambivalencia ante el Estado de Bienestar

De las seis dimensiones del Estado de Bienestar que hemos examinado, la variable materialismo-postmaterialismo sólo ha demostrado tener algún poder explicativo en una de ellas.

A pesar de esto, de todas formas puede resultar interesante saber cómo es el tipo de ambivalencia que pueden tener los materialistas y los postmaterialistas ante el Estado de Bienestar. Para ello vamos a ver la relación entre la variable materialismo/ postmaterialismo y las diferentes formas de ambivalencia ante el Estado de Bienestar.

Los datos provienen del Eurobarómetro 37.1. Los índices de ambivalencia ante el Estado de Bienestar, con los que el lector ya estará familiarizado a estas alturas, recordemos que son:

- AMB1: ambivalencia normativa
- AMB2: ambivalencia técnica
- AMB3: ambivalencia contextual
- AMB4: ambivalencia por riesgo moral

Utilizo la dimensión materialismo/ postmaterialismo como variable ordinal de tres puntos: (1) materialismo/ (2) mixto/ (3) postmaterialismo.

En la **tabla 1** de este capítulo para cada país presento en la primera fila el coeficiente de correlación entre la dimensión materialismo/ postmaterialismo y cada índice de ambivalencia; la segunda fila muestra las medias de cada índice de ambivalencia obtenidas por cada categoría de la dimensión de Inglehart; finalmente, la última fila recoge el resultado del análisis de varianza tomando la dimensión valorativa como variable independiente y la ambivalencia como dependiente.

Ya hemos visto que apenas hay relación entre la dimensión de Inglehart y las actitudes ante el Estado de Bienestar, así que no es de extrañar que en la tabla 1 apenas haya correlaciones o estadísticos F significativos.

La única ambivalencia con un efecto significativo sobre la dimensión es la ambivalencia contextual. Lo encontramos en Alemania, Bélgica, Dinamarca, Reino Unido y Portugal. El signo es inverso al postulado por Inglehart: los postmaterialistas son menos ambivalentes que los materialistas.

Sólo encontramos correlación negativa con la ambivalencia normativa en Francia, Grecia y España; y, de nuevo, los materialistas son más ambivalentes que los postmaterialistas.

En la **tabla 2** mediante un análisis de regresión múltiple calibro el efecto de la ambivalencia sobre la dimensión de Inglehart teniendo en cuenta el efecto de distintas variables sociodemográficas. No observamos grandes novedades respecto a la tabla 1. Tenemos el efecto negativo de la ambivalencia normativa sobre el postmaterialismo en Francia, Grecia y España, y de la ambivalencia contextual en Alemania, Bélgica, Dinamarca, Reino Unido y Portugal.

Con respecto a la tabla 1 sin embargo hay que subrayar la propensión de los postmaterialistas a la ambivalencia por riesgo moral, aunque esto sólo parece darse en Dinamarca y Francia.

5. Conclusión

De los análisis y re-análisis anteriores hay que concluir que ni las actitudes ante el Estado de Bienestar en sí mismas, ni su ambivalencia, tiene consecuencias significativas sobre la nueva dimensión de la política. No las hay ni en el nivel macro ni en el micro.

La principal debilidad del argumento del cambio de valores está en la equiparación del igualitarismo y la legitimación del EdB en el mismo plexo de actitudes. Hemos visto que cuando el cleavage materialismo-postmaterialismo resulta ser explicativo, o no lo es en el sentido anticipable con la hipótesis de Inglehart, o no se manifiesta en el mismo sentido para el igualitarismo y las actitudes ante el EdB.

En todo caso, en lo que atañe exclusivamente al igualitarismo, los argumentos de Inglehart o Clarke tampoco se sostendrían si tenemos en cuenta los argumentos de Goldthorpe, Hill o Lindbeck que revisamos en el apartado teórico. Recordémos el núcleo de los tres: con el aumento de la renta disponible, y, por lo tanto, de la igualdad absoluta, el igualitarismo, lejos de remitir, puede incluso aumentar.

Pero los argumentos de Inglehart tampoco lo hacen si tenemos en cuenta las desigualdades relativas y la economía posicional. Como afirma Goldthorpe (1987: 372 y ss.) haciéndose eco del

argumento de los bienes posicionales de Hirsch, con el aumento del bienestar económico puede que disminuya la importancia de las desigualdad absoluta pero no la de las desigualdades relativas, que, muy al contrario, se vería aumentada.

Si Inglehart se empecinase en no admitir esta "competencia relativa" para aspectos "materialistas" como la renta y el Estado de Bienestar, todavía se vería obligado a hacerlo al menos para la educación o para el bien "postmaterialista" por excelencia, el medio ambiente, en términos de igualdad y competencia por el disfrute de la naturaleza. Pero este ya es un tema que no compete abordar aquí.

Hay que concluir pues que la legitimación del Estado de Bienestar es una variable irrelevante para la explicación de la dimensión materialista-postmaterialista. No nos aporta mucho estudiar el efecto de la ambivalencia de la primera sobre los cambios en la segunda.

IGUALITARISMO Y AUTORITARISMO.

UN TEST DE LA HIPOTESIS DE LIPSET Y UNA EXTENSION A LA IGUALDAD DE GENERO

Introducción. Dos dimensiones básicas en los valores: autoritarismo e igualitarismo

Para concluir el apartado de las consecuencias políticas de la ambivalencia, voy a analizar la relación que existe entre el igualitarismo y el autoritarismo, el grado de tensión o afinidad que hay entre ambos complejos de actitudes. Por los argumentos que dará a continuación me parece que el campo más interesante para ilustrar esa relación es el de las actitudes ante la igualdad de género.

Es ya casi un tópico que hay dos dimensiones básicas en las actitudes sociales y que éstas son básicamente irreductibles entre sí. Estas actitudes o valores "nucleo" (core values) serían la dimensión individualismo-igualitarismo, y la dimensión libertario-autoritario. La primera se proyectaría en las actitudes políticas sobre el eje que traza el continuun izquierda-derecha, en el que estaría consolidada; la segunda habría cobrado relevancia política más reciente en la "nueva agenda política", o, en otras palabras, la dimensión materialismo-postmaterialismo.

Lipset, con anterioridad a la consolidación de esta dicotomía, propone una hipótesis que sin embargo niega esta independencia al establecer su correlación positiva para la clase obrera. Según este autor el proletariado es una clase más igualitarista y más autoritaria que las demás.

En este capítulo del trabajo me propongo hacer un sencillo test de estas hipótesis con datos españoles. Pero también quisiera ampliar a la cuestión hasta incluir los valores ante la igualdad de género.

Las actitudes ante la igualdad de género me parece un campo en el que se entreveran de forma privilegiada el igualitarismo y el autoritarismo. La defensa o el rechazo de los roles tradicionales de la mujer son un componente básico del conservadurismo. La idea de la "igualdad de roles" entre el hombre y la mujer encarna una dimensión inédita del igualitarismo. sostendré que si en alguna esfera es posible estudiar la relación entre igualitarismo y autoritarismo, esa es la de la igualdad de género.

La intención final es ver cuáles de estas esferas -el igualitarismo, el autoritarismo y el feminismo- tiene una mayor relevancia en el izquierdismo.

Seguiré el siguiente esquema. En la 2 parte se discute la hipótesis de Lipset y su contrarias, la de la independencia de las dimensiones y la de la irrelevancia de la clase social. En la 3, justifico y desarrollo el argumento de las actitudes ante la igualdad de género. Tras reseñar los datos que utilizaré (4 parte), en la 5 parte se presentan los resultados de los análisis empíricos llevados a cabo.

La hipótesis de Lipset y sus críticos

Desde su formulación originaria a mediados de los años 50 la hipótesis de Lipset sobre el autoritarismo de la clase obrera ha sido sometida a test empírico en multitud de países y en muy diversas operacionalizaciones y análisis. En general el saldo es más bien negativo, pero tampoco faltan las demostraciones de su validez en algunos puntos concretos. El que esto escribe no conoce ningún trabajo que haya investigado antes este tema en España.

Según Lipset hay una serie de condiciones materiales y culturales que hacen que el autoritarismo se de entre los proletarios con más probabilidad que entre otras clases. Entre los determinantes materiales estaría fundamentalmente la situación de incertidumbre económica y psicológica, que es la que impulsaría a la clase obrera también al igualitarismo. Entre los concicionantes culturales del autoritarismo, estaría el aislamiento respecto a los patrones dominantes, reflejados por ejemplo en un bajo nivel educativo, una baja tasa de lectura y una escasa participación política, y, además, el patrón de socialización familiar. Algunas de estas circunstancias también se dan entre las clases medias, pero Lipset sostiene que sólo en ellas se traduce en cierto "extremismo de clase media" y no en un autoritarismo tan intenso como el de la clase obrera.

Simplificando mucho, dos son los puntos en la hipótesis de Lipset que quisiera someter a la prueba de la contrastación empírica:

- la clase obrera es más autoritaria que otras clases sociales
- el igualitarismo y el autoritarismo están positivamente correlacionados

La primera hipótesis se puede descomponer en dos. La primera es, entonces, que

H1: la clase social es una variable relevante en el estudio del autoritarismo.

La segunda sería que

H2: la clase obrera es más autoritaria que el resto de las clases sociales.

La hipótesis ha sido contrastada hasta ahora en el mejor de los casos con el modelo neomarxista de clases de E.O. Wright. Una de las primeras tareas a realizar en el trabajo será contrastar el poder explicativo de este modelo con el de Goldthrope. Se ha demostrado que el esquema de Wright tiene un poder explicativo muy limitado para España.

Otro aserto de la hipótesis de Lipset, latente en su primera formulación pero que ha sido desarrollado (y refutado, por cierto) por Scheepers et al., es que

H3: el autoritarismo está correlacionado positivamente con el igualitarismo

La hipótesis postmaterialista subraya también que el igualitarismo es parte del núcleo del materialismo, y, por lo tanto, del autoritarismo.

En el caso de España los estudios del cambio de valores apuntan a que, por el contrario, el igualitarismo es una variable central en el núcleo de actitudes post-materialistas, esto es, anti-autoritarias. Por lo tanto esto lleva a formular la hipótesis contraria de que

H4: el autoritarismo está correlacionado negativamente con el igualitarismo

El autoritarismo, desde su formulación originaria en los años 40, ha sufrido diversos avatares en su operacionalización.

Los items de etnocentrismo y xenofobia, desde la formulación originaria de Adorno et al., suelen formar parte de la operacionalización del autoritarismo. Sin embargo, por ejemplo Ahrendt/ Young excluyen estos items y desglosan el autoritarismo en cuatro dimensiones:

- conformismo, o respeto hacia los valores, costumbres o instituciones
- punitividad, o actitud represiva dura ante la delincuencia
- anti-bienestarismo, o crítica del Estado de Bienestar por el parasitismo que generaría
- represividad sexual

Sin negar su evidente interés, creo que para España, dada la escasa diversidad étnica en comparación como países como Gran Bretaña o Alemania, no es tan importante operacionalizar esta dimensión dentro del autoritarismo. No ocurriría lo mismo con la dimensión "nacionalismo patriótico", como reacción a la vigencia de las reivindicaciones del nacionalismo de las Comunidades Autónomas.

La extensión del argumento a las actitudes ante la igualdad de género

La confluencia de las dos dimensiones en el tema de las actitudes ante la igualdad de género es clara y está abalada por la polémica suscitada en torno a su clasificación. ¿La igualdad de género es una valor de la nueva o de la vieja agenda?; es decir, independientemente del signo de la relación, ¿con qué estará correlacionada, con el igualitarismo o con el autoritarismo?

Para los teóricos del cambio cultural y el postmaterialismo este complejo de actitudes es claramente postmaterialista, y, por lo tanto, nutre la nueva agenda de valores en la dimensión autoritario-libertario. Los postmaterialistas serán más feministas que los materialistas.

Los críticos de la hipótesis del cambio cultural ponen esta afirmación en tela de juicio. Evans, entre otros, sostiene que la igualdad de género, al igual que el núcleo de actitudes ante la igualdad y la redistribución pública, engrosa el continuum tradicional izquierda-derecha. La evidencia empírica que aporta es contundente. Centrándose en las actitudes ante las políticas de igualdad del Estado en diversos ámbitos como la educación, el empleo, etc., el análisis demuestra que en todos los países para los que tiene datos -Estados Unidos, Alemania, Australia, Reino Unido e Italia- la opinión pública tematiza el feminismo en la "vieja agenda" del igualitarismo y el continuum izquierda-derecha, y no en la dimensión materialismo-postmaterialismo.

En el caso de España, dado que el igualitarismo no está correlacionado con la escala izquierda-derecha en la medida en que lo está en otros países, y al ser también la dimensión central del postmaterialismo, la polémica sobre si la "agenda" del feminismo es la nueva o la vieja parece ociosa. Sin duda será

la postmaterialista. Pero sí que interesa ver la relación concreta con el autoritarismo y el igualitarismo, sin distorsionar su estudio por otras actitudes que entran en la elaboración de los indicadores de materialismo-postmaterialismo.

Obtenemos de este contraste de pareceres dos hipótesis:

H5: el feminismo está correlacionado (positivamente) con el igualitarismo

H6: el feminismo está (negativamente) correlacionado con el autoritarismo

Aun no siendo relevante para el objetivo central de contrastar estas hipótesis, de ellas se derivará en buena lógica a partir de la hipótesis de Lipset que el feminismo es un valor extremadamente ambivalente entre la clase obrera. El feminismo es igualitarista y anti-autoritario; la clase obrera es supuestamente igualitarista, pero autoritaria. Los resultados de la investigación deben permitir establecer si en la realidad se da esa inconsistencia, o si uno de los valores -bien el autoritarismo, bien el igualitarismo- pesa más, de forma que el feminismo es defendido o rechazado en términos claros.

Para simplificar la nomenclatura, a lo largo del trabajo entenderé por "feminismo" la actitud favorable a la igualdad de los géneros en el terreno del reparto del derecho al trabajo y de las cargas domésticas, tema operacionalizado en las encuestas de que disponemos para el análisis.

Datos y técnicas

Dado que no hay en España una encuesta que aborde al mismo tiempo la operacionalización rigurosa de la variable clase social y de las dimensiones de valores que me interesa estudiar -el igualitarismo, el autoritarismo y el feminismo-, voy a recurrir a dos fuentes de datos para mi trabajo.

Para la primera parte, el test de las hipótesis de Lipset, centradas en la clase social, recurriré a la encuesta de "ESTRUCTURA, CONCIENCIA Y BIOGRAFIA DE CLASE" realizada en 1992 por el INE, el Instituto de la Mujer y la Comunidad de Madrid. Algunos ítems de actitudes son contestados por más de 6000 personas. Otros han sido pasados a sólo 1/6 de la muestra, con lo cual son contestados por 1200 personas, aproximadamente. La encuesta contiene ítems de autoritarismo, feminismo e igualitarismo, pero no para las mismas submuestras, con lo cual no se puede medir la correlación entre estas dimensiones.

El estudio 2107, del Banco de Datos del CIS, sobre "VALORES Y DINAMICA INTERGENERACIONAL" permite la investigación de esa relación. La muestra es de 2600 casos, aproximadamente, y fue realizada a mediados del año 1994.

Las técnicas de análisis multivariante empleadas son el análisis de varianza, el análisis de clasificación múltiple, la regresión múltiple de mínimos cuadrados y el análisis de senderos o "path analysis".

5. Resultados

Empezaré exponiendo cuál es la fiabilidad de la variable

dependiente del análisis, los índices de autoritarismo e igualitarismo contruidos a partir de los items de las dos encuestas. Las tablas 1.1 y 1.2 muestran que los valores de la alpha de Crombach sin duda no deben mover al entusiasmo, pero que son unos índices aceptables, especialmente en el caso del autoritarismo.

Los valores de los índices de la tabla 1.3 dan a entender que tanto el igualitarismo como el autoritarismo son moderadamente altos entre los españoles. Desde otra óptica se corrobora pues la conclusión de los estudiosos del cambio de valores en España, es decir, la vigencia del materialismo y la apoyatira de un creciente postmaterialismo sobre la base de un igualitarismo recalcitrante.

Entrando ya en la contrastación de la hipótesis de Lipset, veamos primero qué modelo de clase es más válido para abordar el teme de la relevancia de la clase. Se tome el indicador de autoritarismo que se tome, las tablas 2.1 a 2.6 muestran que es el modelo de Goldthorpe y no el de Wright -el utilizado usualmente en este tipo de trabajos- el que explica más varianza del autoritarismo. Y ello tanto para el autoritarismo en sí, como para la autoubicación como conservador o como autoritario. Lo mismo ocurre para el igualitarismo y la escala izquierda-derecha.

De las mismas tablas obtenemos información para determinar si la clase obrera es más autoritaria y más igualitaria que las otras clases. Empezando por el autoritarismo, vemos que la hipótesis no se sostiene. Las viejas clases medias son tanto o más autoritarias que la obrera. En cuanto al igualitarismo, efectivamente despunta un igualitarismo ligeramente mayor, pero no tanto como cabría esperarse.

Una vez se controla otro tipo de variables, especialmente el nivel de estudios del entrevistado, el efecto de la clase sobre el autoritarismo se desvanece estrepitosamente. Así lo recogen las tablas 3.1 a 3.6.. Son la edad y el nivel de estudios las que explican el autoritarismo. A mayor edad y menores estudios, mayor autoritarismo. La edad es especialmente relevante para entender el conservadurismo.

La clase es la variable determinante para entender el igualitarismo y la autoubicación en el continuum izquierda-derecha (tabla 3.1 y 3.4). La clase obrera es significativamente menos derechista y más igualitarista que las otras clases.

Estos resultados vienen a corroborar el principio del dualismo explicativo de Heath et al. Sólo se puede recurrir a la clase cuando se quiera explicar el igualitarismo o la identificación ideológica, por estar inmersos en la esfera de las actitudes socioeconómicas. Para entender valores de la dimensión moral lo correcto es atender al género, la edad, la educación o la religiosidad del entrevistado.

Por todo lo anterior dejamos a un lado la clase en los modelos explicativos que analizamos a continuación. En primer lugar las tablas 4.1 a 4.4 modelizan la explicación del autoritarismo. La 4.1 mediante el índice general AUTOR. Las tres siguientes desglosando las dimensiones subyacentes en él: el etnocentrismo, el patriotismo y la intolerancia hacia ciertos comportamientos "amorales" para el autoritario. En general, son la edad y la religiosidad los mejores predictores del autoritarismo. Se ve además claramente que el materialismo está correlacionado muy significativamente con él. Por último, ninguna de las actitudes relativas a la igualdad es significativa. El

igualitarismo y el autoritarismo, al contrario de lo sostenido por Lipset, son fenómenos independientes. A pesar de todo, y en contra de la hipótesis dualista, hay que señalar la alta significatividad de la autoubicación izda.-dcha. en el autoritarismo, achacable al excepcionalismo hispano (Díez Medrano).

El patrón explicativo cambia por completo para el igualitarismo. Aquí, en mayor medida que en el autoritarismo, la autoubicación política es la variable más significativa.

Pasando al feminismo, el análisis sigue el mismo esquema que el del autoritarismo. La fiabilidad de los índices es también aceptable (tabla 5.1). Los valores que alcanzan estos índices (tabla 5.2) permiten hablar también de un feminismo despuntante, aunque con muchas ambivalencias. así, la autoidentificación como machista-feminista se sitúa exactamente en el punto medio de la escala (5 sobre 10).

El feminismo se encuadra en el marco de análisis del cambio de valores. La tabla 6.1 indica que correlaciona tanto con items materialistas como postmaterialistas. El análisis factorial de la tabla 6.2 muestra como se alinea en el factor 2, el postmaterialista.

En cuanto al efecto de la clase, la tabla 7.1 muestra que es de nuevo el modelo de Goldthorpe mejor predictor que el de Wright. Las tablas muestran que son las clases medias de autónomos, y a mayor distancia el proletariado, las menos feministas. Pero de nuevo, ni siquiera modelizada según Goldthorpe, la clase no resiste la prueba del análisis multivariante. La clase pierde su poder explicativo ante el género - las mujeres son más feministas como era de esperar -, pero también ante la edad y el nivel educativo. A menor edad y más estudios, más feminismo.

Desprendiéndonos de la impedimenta de la clase, abordamos la explicación del feminismo y de su relación con el autoritarismo y el igualitarismo.

La tabla 8 muestra la alta significatividad de los estudios y la edad. El signo negativo del género, representado por una variable dummy para mujer, obedece sin duda al alto porcentaje de amas de casa que engrosa la muestra. Todos los indicadores de autoritarismo tienen un valor negativo y muy significativo. La no significatividad de las variables de anti-igualitarismo introducidas va en la dirección esperada de confirmación de la importancia del igualitarismo.

El "path analysis" de la tabla 9 relaciona las variables estudiadas para el estudio de la identificación política. Se reafirma, en primer lugar, la hipótesis de partida. El autoritarismo y el igualitarismo son dimensiones evaluativas independientes, que se relacionan a través del feminismo. No hay asociación entre el igualitarismo y el autoritarismo, pero el feminismo está asociado a ambos: positivamente con el igualitarismo, y negativamente con el autoritarismo.

Las tres dimensiones, tanto el igualitarismo, como el autoritarismo, como también el feminismo, explican la identificación política. A menor autoritarismo y mayor igualitarismo y feminismo, mayor izquierdismo. De todas formas, incluso controlando estas tres variables, la religiosidad y el nivel de estudios explican la identidad política de forma significativa.

Discusión y conclusiones

La hipótesis de Lipset queda refutada: al menos en España, ni el autoritarismo es relevante para la explicación del igualitarismo, ni la clase obrera en sí misma es más autoritaria. En primer lugar, la clase es una variable de escaso poder explicativo en este ámbito: mayor para el igualitarismo que para el autoritarismo, pero pírrico en cualquier caso para los dos. Pero, además, como ponen de relieve otros autores sobre otros países, las viejas clases medias son en general más autoritarias.

Por otro lado, creo que queda demostrado el interés de situar la investigación de las actitudes ante la igualdad de géneros en este marco de análisis. El igualitarismo y el autoritarismo están claramente correlacionados con el feminismo: el primero, positivamente, y el segundo, negativamente. Naturalmente, el análisis no se ha realizado en profundidad, y quedan muchas dimensiones de la igualdad de género por estudiar. Pero, sea como fuera, creo que este puede ser un marco interesante de análisis para profundizar en la medición y análisis de este complejo de actitudes.

La pujanza en España de los estudios de los nuevos valores (la dimensión materialismo-postmaterialismo) ha eclipsado el estudio "clásico" de las actitudes socio-políticas en su cristalización en las dimensiones individualista-igualitarista y libertario-autoritario. Los problemas con que se ha encontrado la estrategia postmaterialista en España -fundamentalmente el excepcional igualitarismo que, contra todo pronóstico, se alinea en el lado postmaterialista- invita a retomar el estudio desde el paradigma "clásico". Heath et al. (1993) han demostrado sobradamente que en Gran Bretaña la fiabilidad y validez de las escalas de individualismo/igualitarismo y libertarismo/autoritarismo es mayor. Creo que una de las conclusiones a sacar de este trabajo es que en España también puede ocurrir otro tanto. Así como las escalas de postmaterialismo están siendo estudiadas longitudinalmente, el paradigma clásico de medición no está corriendo la misma suerte. Es una tarea urgente de investigación el lograr que esto deje de ser así. La solución de este problema debería ir acompañada de una mayor integración de las actitudes ante la igualdad de género en el estudio tanto del igualitarismo como del autoritarismo.

CONCLUSIONES

1. Introducción

En esta investigación se ha estudiado la ambivalencia y la inconsistencia en las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar en España. Se ha pasado revista a los principales argumentos e hipótesis sobre el fenómeno de la ambivalencia, tanto en general como en la esfera temática objeto de la investigación. Para contrastar empíricamente esos argumentos, se ha examinado el fenómeno en España comparando nuestro país con otros, de forma que se ha podido señalar ambivalencias comunes y específicas en nuestras actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar.

Llegados a este punto resumiría los resultados principales de este trabajo como sigue.

La ambivalencia ha sido un tema empírico que ha sido relegado a un segundo plano. En la parte más teórica del trabajo he pretendido demostrar extensivamente que desde un punto de vista conceptual ese abandono no está justificado. En los clásicos y en autores más recientes encontramos argumentos e hipótesis sobre la ambivalencia en cantidad y calidad suficientes para servir de guías en la investigación empírica. En su momento ya presenté las conclusiones principales de esa parte teórica sobre la ambivalencia. En este apartado de conclusiones me ceñiré a la exposición de algunas conclusiones sobre la ambivalencia ante la igualdad y el Estado de Bienestar.

2. Ambivalencia ante la igualdad y el Estado de Bienestar

En cuanto a la igualdad y el Estado de Bienestar sucedía algo parecido a lo ocurrido con la ambivalencia en general. No se abordó empíricamente su ambivalencia aún cuando había argumentos teóricos para ello, tanto en los clásicos como en autores más recientes. A partir de la lectura de éstos creo haber constatado que dentro de la esfera de las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar se pueden tipificar distintos tipos de inconsistencia y ambivalencia.

2.1. Ambivalencias en la igualdad

Dentro de la igualdad se dan varias formas de tensiones en las actitudes.

Tenemos ambivalencias de tipo normativo, como la existente entre los principios de justicia distributiva, o entre la justicia de mercado y la justicia política.

Tenemos también ambivalencias entre los principios (normas) y la realidad (experiencias).

Otra tensión viene de la disyunción entre esferas, como el binomio eficiencia (esfera económica)/ equidad (esfera social).

Finalmente abundan los efectos de framing, como ocurre con las perspectivas macro-micro, egotrópico-sociotrópico o disposicional-situacional.

2.2. Ambivalencias en el Estado de Bienestar: legitimación

Dentro de las actitudes ante el Estado de Bienestar también se pueden observar distintos tipos de ambivalencia.

Algunas son típicas ambivalencia normativas: caridad-ciudadanía, comunitarismo-universalismo, Estado-sociedad civil.

También tenemos claros efectos de framing: abstracto (principios)-concreto (políticas), derechos-deberes, presente-futuro.

Finalmente, la llamada "paradoja del más por menos" (no disposición a pagar por el aumento de servicios que se demanda) es un ejemplo de compartimentación cognitiva de esferas.

2.3. Ambivalencias en el Estado de Bienestar: riesgo moral público

También en el ámbito de las percepciones no queridas del Estado de Binestar se manifiestan ambivalencias. En su mayor parte obedecen a efectos de "framing", es decir, a perspectivas distintas sobre esas consecuencias. Tal sería el caso de la tensión necesidad-sobredemanda, o de la dualidad deber-estigmatización.

Sin embargo, la tensión derechos-deberes es una ambivalencia de carácter normativo.

2.4. Ambivalencia y aceptación pragmática

En el trabajo se ha revisado y defendido la hipótesis fatalista. Según ésta la ambivalencia en estas esferas de actitudes es posible porque la legitimación no es tanto normativa: se basa fundamentalmente en la aceptación pragmática.

3. ¿Por qué ambivalencia en España?

Los argumentos anteriores sobre los diferentes tipos de ambivalencia podrían referirse a las actitudes económicas y la cultura política de cualquier país avanzado y a múltiples circunstancias. Era necesario concretar los factores específicos que podían dar cuenta de la ambivalencia en nuestro país. ¿Por qué había que suponer que también hay ambivalencia en España? ¿Qué factores serían determinantes en este sentido? ¿Por qué la ambivalencia española sería distinta de la que podíamos encontrar en otros países?

En el apartado correspondiente se especificaron las siguientes hipótesis sobre España, que resumo ahora como sigue.

3.1. Factores específicos de la inconsistencia cognitiva

3.1.1. Creo que un primer elemento a considerar tenía que ser la cultura democrática de los **pactos de silencio** en España.

3.1.2. Hay una fuerte **cultura estatista**, por un lado, ligada al aislamiento secular; este estatismo ha hecho que el criterio económico de eficiencia no entrase en la

valoración de los resultados de las acciones. La esfera económica y la política han estado secularmente compartimentalizadas en la mente de los españoles.

- 3.1.3. A lo anterior habría que sumar lo que se ha calificado de **cinismo de la cultura política** en España
- 3.1.4. El cinismo político además redundaría en la **desinformación** política.
- 3.1.5. Se conforma así un círculo vicioso característico. Los pactos de silencio contribuyen a la desinformación. Esta hace que la cultura estatista genere expectativas poco realistas que pueden aprovechar los políticos para realizar promesas de difícil cumplimiento. Por eso las expectativas del ciudadano se frustran y se genera la desconfianza del político y, en general, el cinismo político. El cinismo y el desinterés a su vez hacen posibles los pactos de silencio.
- 3.1.6. Este círculo vicioso fomentaría la compartimentación y la inconsistencia en las actitudes.

3.2. Factores específicos de la ambivalencia normativa

- 3.2.1. Atendiendo en primer lugar a las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva, se esperaba un grado de ambivalencia considerable debido a la tensa acomodación de valores y normas de distintas tradiciones culturales, sobre todo entre los principios de justicia distributiva: la **necesidad** (catolicismo), la **jerarquía** (capitalismo) y el **mérito** (socialdemocracia).
- 3.2.2. Respecto al Estado de Bienestar, era de suponer una discontinuidad entre tres principios resultantes de las tres formas de provisión de bienestar vigentes en España: la caridad (Iglesia), la ciudadanía (el Estado de Bienestar), y el altruismo (ONGs emergentes).
- 3.2.3. Otra fuente de tensión normativa habría que buscarla en la propia génesis del Estado de Bienestar actual en sí mismo: entre la **igualdad** (socialdemócrata), la **seguridad** (corporatista) y la **necesidad** (liberal), hay que esperar encontrar ambivalencias en la legitimación empírica del Estado de Bienestar en nuestro país.
- 3.2.4. También cabía esperar una tensión incipiente entre el **universalismo** (institucionalizado con la expansión de los 80) y el **particularismo**, en el momento de restricciones en que entramos.
- 3.2.5. Una última tensión normativa tendría que ver con los valores relativos a la variable género: el **familismo ambivalente** de los Estados de Bienestar mediterráneos.
- 3.2.6. Finalmente había que tener en cuenta dos fuente de

ambivalencia del tipo abstracto/ concreto. La primera era la tensión entre la **legitimación abstracta** y la **deslegitimación concreta** en Estados de Bienestar que se han expandido muy rápidamente, sin poder ajustar la calidad de las prestaciones a la cantidad de la población cubierta.

- 3.2.7. La segunda fuente de ambivalencia del tipo abstracto/ concreto estaba en la discordancia entre los principios abstractos del Estado de Bienestar, que consagran el **universalismo formalista**, y la realidad del funcionamiento de éste en España, en buena parte basado en el **particularismo o clientelismo informal**.

4. Resultados de la investigación empírica

Desafortunadamente la insuficiencia de datos no ha permitido contrastar alguna de las hipótesis, tanto de las generales como de las particulares. Sin embargo, cuando ha sido posible el contraste, los resultados empíricos en general han corroborado las premisas de partida en el trabajo:

- en España existe más ambivalencia "común", es decir, aquella que se da en todos los países
- en España hay formas de ambivalencia idiosincrásicas

Aparte se han extraído conclusiones más generales sobre los ámbitos y las posiciones sociales de la ambivalencia.

4.1. Aspectos comunes con otros países

Igualdad

- 4.1.1.1. Hay una estructura de actitudes más laxa que en otros países avanzados: mayor compartimentación
- 4.1.1.2. Una primera compartimentación observada se da en la dimensión proceso-resultados: legitimidad del mérito, pero justificación del derecho de herencia
- 4.1.1.3. Hay también compartimentación micro-macro, en las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva
- 4.1.1.4. Se da una alta legitimación micro de la desigualdad (mérito), pero con mayor deslegitimación macro que en otros países.
- 4.1.1.5. Al igual que en otros países, no hay efecto de la movilidad social sobre la ambivalencia en las explicaciones de la riqueza/pobreza

Estado de Bienestar

- 4.1.2.1. Hay un claro efecto de compartimentación abstracto-concreto, en la legitimación del Estado de Bienestar: legitimación abstracta e insatisfacción concreta
- 4.1.2.2. La paradoja más por menos es muy aguda en España
- 4.1.2.3. Hay una alta legitimación del Estado de Bienestar, pero con mucha evaluación de riesgo moral público
- 4.1.2.4. Se da una mayor inestabilidad del compromiso eficacia-equidad que en otros países.
- 4.1.2.5. Hay un alto grado de inconsistencia entre la legitimación del Estado de Bienestar y el sentimiento de injusticia fiscal.
- 4.1.2.5 Hay un claro efecto de la incertidumbre sobre la legitimación del Estado de Bienestar, lo que habla de una tensión dentro de los intereses respecto al Estado de Bienestar.

4.2. Aspectos idiosincrásicos de España

- 4.2.1. Se da una alta defensa de la justicia de mercado (mérito), pero igualmente elevada es la evaluación de cierre del mercado (adscripción). Por lo tanto hay una fuerte tensión entre los principios y la realidad.
- 4.2.2. Se defiende casi en igual medida la justicia de mercado (mérito) y la justicia política (necesidad).
- 4.2.3. Se defiende la justicia política y la ciudadanía social (universalismo), pero al mismo tiempo se legitiman normas perversas de clientelismo (particularismo) en el funcionamiento del Estado de Bienestar.
- 4.2.4. Comparado con otros países, en España no hay ambivalencia con origen en la percepción de desigualdades relativas. En lo tocante a las actitudes ante la igualdad, la envidia en España no es tan alta, lo que no impide que tengamos una imagen autoambivalente como desprendidos y envidiosos. En cuanto al Estado de Bienestar, aunque hay indicios de insatisfacción posicional y de conflicto posicional clase media-clase obrera, todavía es muy débil para constituir una fuente significativa de ambivalencia.
- 4.2.5. La ambivalencia de la autoimagen igualitaristas-envidiosos obedece al alto fatalismo social, que va acompañado de desconfianza frente a los demás.
- 4.2.6. Lejos de disminuir, la ambivalencia parece haber aumentado con el tiempo, tanto en las actitudes ante la igualdad como ante el Estado de Bienestar.

4.3. Ambivalencia y posición social.

- 4.3.1. La ambivalencia en la esfera de la desigualdad es mayor entre las personas ocupadas en el sector privado, las mujeres, las personas dependientes del Estado de Bienestar, la clase obrera, las personas religiosas, los mayores y las personas con menor nivel de estudios.
- 4.3.2. La ambivalencia en la esfera del Estado de Bienestar es mayor entre las personas ocupadas en el sector privado, las personas activas, la clase alta, las personas religiosas y de derecha, y las personas con estudios superiores.

4.4. Ambivalencia y esferas

- 4.4.1. La ambivalencia está menos fragmentada en el campo de la desigualdad que en el del Estado de Bienestar. Esto quiere decir que si una persona es inconsistente en una esfera de la desigualdad, hay probabilidades de que también lo sea en otra.
- 4.4.2. En cuanto a la posición social, hay más probabilidades de ambivalencias sistemáticas en las actitudes ante la igualdad entre la clase obrera y las personas dependientes del Estado de Bienestar. En cuanto a la ideología política, la ambivalencia sistemática afecta a las personas de derecha.
- 4.4.3. En las actitudes ante el Estado de Bienestar, aunque hay más fragmentación, la clase baja y los activos - comparados con los inactivos y dependientes del Estado de Bienestar- también presentan una ambivalencia sistemática más alta.

5. Cuestiones abiertas

- 5.1. Es difícil establecer si la ambivalencia está en las actitudes o si está en el "framing": no tengo una solución definitiva. Efectivamente, muchas inconsistencias aparentes obedecerían a la activación de diferentes framings sobre un mismo objeto, pero esto indicaría también que objetos como la igualdad son complejos, admitiendo distintas perspectivas no siempre coherentes, lo que necesariamente genera ambivalencia.
- 5.2. Desafortunadamente, los datos disponibles no nos permiten dar un diagnóstico definitivo sobre si las ambivalencias de las distintas esferas están anidadas las unas en las otras en cada individuo, esto es, si tirando de unas salen las otras también (coherencia de la ambivalencia), o, si por el contrario, la diferenciación de esferas eleva muros de contención (compartimentación).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abel-Smith, B. (1982): *¿Cuánto cuesta la salud?*, F. Mapfre, Madrid, 1982.
- Abel-Smith, B. (1992): *Cost Containment and New Priorities in Health Care: a Study of the European Community*, Avebury, Aldershot.
- Abel-Smith, B./ E. Mossialos (1994): *Cost Containment and Health Care Reform. A Study of the European Union*, London school of Economics and Political Science, Londres.
- Abercrombie, N. et al. (1980): *La tesis de la ideología dominante*, S. XXI, Madrid.
- Abercrombie/Hill/Turner (Eds.)(1990): *Dominant Ideologies*, Unwin Hyman, London.
- Abercrombie et al (1982): 'Determinacy and Indeterminacy in the theory of ideology' *New Left Review*
- Abrahanson, P. (1991): "Welfare in the Europe of the 90s", *International Journal of Health Services*, 21:2, 237-264.
- Ahrendt, D. /K. Young (1994): "Authoritarianism updated", *British Social Attitudes. The 11th Report*, SCPR, Dartmouth, pp. 75-93.
- Ajzen, I./ M. Fishbein (1980): *Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour*, Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Ainslie, G. (1992): *Picoeconomics. The strategic interaction of successive motivational states within the person*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Akerloff, G.A. (1984): *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Alber, J. (1983): "Versorgungsklassen im Wohlfahrtsstaat", *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 36:1, 1984.
- Alber, J. (1988): "Die Gesundheitssysteme der OECD-Länder im Vergleich", en M.G.Schmidt (Hrsg.): *Staatstätigkeit*, Sonderheft 19, 'PVS', pp. 116-150.
- Alber, J. (1995): 'Soziale Dienstleistungen. Der vernachlässigte Dimension vergleichender Wohlfahrtsstaat-Forschung', en VV.AA. (Hrsg.): *Die Reformfähigkeit von Industriegesellschaften*, Campus, Frankfurt, pp. 540-567.
- Alber, J./ A. Ryll (1990): 'Die Krankenversicherung im Bewusstsein der Bevölkerung. Welt hinter den Bergen oder Objekt rationalen Kalküls?', *Sozialer Fortschritt*, 39, pp. 165-172.
- Alberdi, I/ López (1993): 'La percepción de la desigualdad entre los españoles', *Igualdad y distribución de la renta y la riqueza*, vol. 6, Argentina, pp. 17-30.
- Albi, E. (1990): "La reforma fiscal", en E. Albi (coord.): *La Hacienda Pública en la democracia*, Ariel, Barcelona, pp. 27-54.
- Aldrich, J.H./F.D. Nelson (1984): *Linear Probability, Logit, and Probit Models*, Sage, Beverly Hills.
- Alessi, L. de (1989): 'The effect of institutions on the choices of consumers and providers of health care', *Journal of Theoretical Politics*, 1:3, pp. 427-458.
- Alonso Benito, L.E. (1991): 'Nuevas necesidades, ingobernabilidad y democracia', en J.M. Almarza (Coord.): *Bienestar social y desarrollo de los derechos sociales*, San Esteban, Salamanca.
- Alvira, F./J. García López (1975): "Actitudes de los españoles ante el gasto público y sentimiento del contribuyente", *Hacienda Pública Española*, 34, pp. 101-146.
- Alvira, F./J. García López (1987): "Los españoles y la fiscalidad: la pérdida de la ilusión financiera", *Papeles de Economía Española*, 30/31, pp. 90-105.
- Alvira, F./J. García López (1988): "El gasto público y la sociedad española", *Papeles de Economía Española*, 37, pp. 56-77.
- Alvira, F./J. García López (1989): "Equipamientos colectivos y servicios públicos: la insatisfacción de los ciudadanos", *Revista de Economía*, 1.
- Alwin, D./ N. Shepelak (1986): 'Beliefs about inequality and perceptions of distributive justice', *American Sociological Review*, 51.
- Alwin, D. F./ A. Thornton/ D. Camburn (1983): "Causes and Consequences of sex-role attitudes and attitude change", *American Sociological Review*, 48 (2): 211-227.
- Alwin, D.F./M. Braun/ J. Scott (1992): "The separation of work and the family: attitudes towards women's labour-force participation in Germany, Great Britain, and the United States", *European Sociological Review*, 8:1, pp. 13-36.
- Allais, M. (1979): 'The foundations of a positive theory of choice involving risk and criticism of the postulates and axioms of the American

- School', en M. Allais/ O. Hagen (Eds.): *Expected Utility Hypothesis and the Allais Paradox*, Reidel, Dordrecht.
- Andersen, J.G. (1990): 'Sources of welfare state support in Denmark: self-interest or way of life?'
- Andrews, F. M. (1973): *Multiple Classification Analysis*, Univ. of Michigan, Ann Arbor.
- Ara Pinilla, I. (1990): *Las transformaciones de los derechos humanos*, Ed. Tecnos, Madrid.
- Arango, J. (1995): "Los españoles y la política, 1982-1994", en AB asesores (Eds.): *Historias de una década*, AB asesores, Madrid, pp. 61-79.
- Arango, J. (1996): 'Las actitudes ante la desigualdad: comparación internacional', en VV.AA.: *II Simposio sobre igualdad y distribución de la renta y la riqueza*, Fundación Argentaria, Madrid, en prensa.
- Aranson, P. (1989): "Rational ignorance in politics, economics and law", *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 1(1): 25-42.
- Arneson, R.J. (1990): "Is Work Special? Justice and the Distribution of Employment", *American Political Science Review*, 84: 4, pp. 1127-1147.
- Arrow, K.J. (1963): 'Uncertainty and the welfare economics of medical care', *American Economic Review*, 53, pp. 941-973.
- Arts et al. (1991): "Income and the idea of justice: principles, judgments, and their framing", *Journal of Economic Psychology*, 12(1): 121-140.
- Arts, W./ R. van der Veen (1992): "Sociological approaches to distributive and procedural justice", en R.K. Scherer (Ed.): *Justice. Interdisciplinary Perspectives*, European Science Foundation, pp. 143-176.
- Arts, W./P. Hermkens/ P. van Wijck (1993): *The capricious respondent: the framing of justice principles and judgements revisited*, ISIP working paper.
- Arts, W./P. Hermkens/ P. van Wijck (1995): 'Justice Evaluation of Income Distribution in East and West', in Kluegel, J. et al. (Eds.): *Social Justice and Political Change*, de Gruyter, Berlin.
- Atkinson, A.B./ J. Micklewright (1992): *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Atkinson, A.B./ L. Rainwater/ T. Smeeding (1995): *Income Distribution in the OECD Countries: The Evidence from the Luxembourg Income Study*, OECD, Paris.
- Atlas, J.D. (1989): *Philosophy without Ambiguity*, Clarendon, Oxford.
- Aust, B. (1994): *Zufriedene Patienten? Eine kritische Diskussion von Zufriedenheitsuntersuchungen in der gesundheitlichen Versorgung*, WZB, Berlin.
- Ayala, L. et al. (1993): 'La distribución de la renta en España en los años 80: una perspectiva comparada', en VV.AA.: *I Simposio sobre igualdad y distribución de la renta y la riqueza*, Fundación Argentaria, Madrid.
- Baethge, M.: "Arbeit, Vergesellschaftung, Identität - zur zunehmenden normativen Subjektivierung der Arbeit", en Wolfgang Zapf (Hrsg.): *Die Modernisierung moderner Gesellschaften*, Campus V., Frankfurt / New York, 1991, pp. 260 - 278.
- Baldwin, P. (1990): *The Politics of Social Solidarity*, Cambridge U. P., Cambridge.
- Banco Mundial (1993): *Informe sobre el desarrollo mundial: invirtiendo en salud*, Banco Mundial, Washington.
- Bandrés, E. (1993): *Economía y redistribución*, MTSS, Madrid.
- Bandrés, E. (1993): *La eficacia redistributiva de los gastos sociales. Una aplicación al caso español (1980-1990)*, I simposio sobre igualdad y distribución de la renta y la riqueza, Madrid.
- Banfield, E. (1958): *The Moral Basis of a Backward Society*, Free P., New York.
- Barbalet, J. M. (1992): "A macrosociology of emotion: class resentment", *Sociological Theory*, 10:2, pp. 150-163.
- Barr, N. (1993): *The Economics of the Welfare State*, Weidenfeld & Nicolson, London, 2ª edición.
- Barton, A./ R. Parsons (1977): "Measuring belief system structure", *Public Opinion Quarterly*, 41(1): 159-180.
- Bauman, Z. (1991): *Modernity and ambivalence*, Polity Press, Cambridge.

- Bean, C. (1993): 'Conservative cynicism: political culture in Australia', *International Journal of Public Opinion Research*, 5:1.
- Beck, P.A. et al. (1990): 'Disadvantage, disaffection, and race as divergent bases for citizen fiscal policy preferences', *Journal of Politics*, 52:1.
- Beck, U. (1986): *Risikogesellschaft*, Suhrkamp Verlag, Frankfurt.
- Béjar, H. (1989): 'La cultura del individualismo', *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 46.
- Bellando, Jean-Louis/ Hervé Bouchaert/ Armand-Denis Schor (1994): *L'assurance dans le Marché unique*, La Documentation Française, Paris.
- Beltrán, M. (1986): *La construcción administrativa de la realidad social*, I.N.A.P., Madrid.
- Beltrán, M./ F. Murillo (1983): "Estructura social y desigualdad en España", en FOESSA: *Informe sociológico sobre el cambio social en España*, Euroamérica, Madrid.
- Benedicto, J. (1989): "Sistemas de valores y pautas de cultura política predominantes en la sociedad española (1976-1985)", en VV.AA. *La transición democrática española*, Ed. Sistema, Madrid, pp. 645-678.
- Benedicto, J. (1993): '¿Espectadores o actores potenciales? El debate sobre los sistemas de creencias políticas de los ciudadanos', *Revista de Estudios Políticos*, 80.
- Benedicto, J./ M. Requena (1988): *Relaciones interpersonales*, CIS, Madrid.
- Berger, J. (1986): "Die Versprachlichung des Sakralen und die Entsprechlichkeit der Ökonomie", en A. Honneth / H. Joas (Hrsg.): *Kommunikatives Handeln*, Suhrkamp V., Frankfurt, 1986, pp. 255 - 277.
- Berger, J. (1991): "Entdifferenzierung als Perspektive für Marktwirtschaften?", en W. Zapf (Hrsg.): *Die Modernisierung moderner Gesellschaften*, Campus V., Frankfurt / New York, pp. 233 -247.
- Berger, P. A./P. Sopp (1992): "Bewegtere Zeiten? Zur Differenzierung von Erwerbsverlaufsmustern in westdeutschland", *Zeitschrift für Soziologie*, 21:3, 1992, pp. 166-185.
- Beriain, J. (1990): 'Trabajo, democracia y complejidad social', en VV.AA.: *Cuestiones en torno al trabajo social*, Popular, Madrid.
- Bermeo, N. (1994): 'Sacrifice, sequence, and strength in successful dual transitions: lessons from Spain', *The Journal of Politics*, 56:3.
- Berthod-Wurmser, M. (1994)(Coord.): *La santé en Europe*, Institut International d'Administration Publique, Paris.
- Besnard, Ph. (1987): *L'anomie*, PUF, Paris.
- Bilbao, A. (1993): *Obreros y ciudadanos*, Trotta, Madrid.
- Billig, M. (1984): *Ideology and Social Psychology*, Blackwell, Oxford.
- Billig, M. (1988): *Ideological Dilemmas*, Sage, London.
- Billig, M. (1988): *Ideology and Opinions. Studies in Rhetorical Psychology*, Sage, London.
- Blendon, R. et al. (1989): 'Views on Health Care: Public Opinion in Three Nations', *Health Affairs*, 8, 149-157.
- Blendon, R. et al. (1990): 'Satisfaction with Health Systems in Ten Nations', *Health Affairs*, 9, 185-192.
- Blendon, R. et al. (1991): 'Spain's citizens assess their health care system', *Health Affairs*, 10: 3.
- Bleses, P./ C. Offe/ E. Peter (1995): *Der Wandel normativer Rechtfertigungen in der sozialpolitischen Reformgesetzgebung in der Bundesrepublik Deutschland 1969-1994*, ZfS, Bremen.
- Bobo, L. (1991): "Social responsibility, individualism, and redistributive policies", *Sociological Forum*, 6(1).
- Bollen, K.A. (1989): *Structural Equations with Latent Variables*, Wiley, New York.
- Bollen, K.A. et al. (1993): "Macrocomparative research methods", *Annual Review of Sociology*, 19, pp. 321-351.
- Bora, A. (1995): 'Procedural justice as a contested concept', *Social Justice Research*, 8:2.
- Börs, D./ G. Tillmann (1984): 'Neid und progressive Besteuerung', *Studies in Contemporary Economics*, 7.

- Botella, J. (1990): "La cultura política en la España democrática", en VV.AA., *Transición política y consolidación democrática en España (1975-1986)*, CIS, Madrid, pp. 121-135.
- Botella, J. (1994): *How much is too much? An overview of fiscal attitudes in western Europe*, CESA, Fundación Juan March, Madrid.
- Bornschier, Volker/ P. Heintz (1977): "Statusinkonsistenz und Schichtung: eine Erweiterung der Statusinkonsistenztheorie", *Zeitschrift für Soziologie*, 6:1, 29-48.
- Borre, O. (Ed.)(1995): *The Scope of Government*, Oxford U.P., Oxford.
- Boudon, R. (1995): *Le juste et le vrai*, Fayard, Paris.
- Bowles, S. (1981): "The Production Process in a Competitive Economy, Walrasian, Neo-Hobbesian and Marxian Models", *American Economic Review*, 75:1, pp. 16-36.
- Bowles, S. / H. Gintis (1986): *Democracy and Capitalism: Property, Community, and the Contradictions of Modern Social Thought*, Basic Books, New York, 1986.
- Bowles, S. / H. Gintis (1989): 'Rethinking marxism and liberalism from a radical democratic perspective', *Rethinking Marxism*,
- Brady, G. et al. (1995): 'The political economy of dissonance', *Public Choice*, 82(1).
- Braun, M. (1989): "Sources of fiscal and social liberalism among citizens in six countries", en H. Baldersheim et al. (Eds.): *New Leaders, Parties and Groups*, IEP, Bordeaux.
- Braun, M (1994): 'Wandel der Einstellungen zu soziale Ungleichheit in Deutschland und Ungarn', en P. Mohler (Hrsg.): *Blickpunkt Gesellschaft 3*, Westdeutscher V., Opladen.
- Brehm, J./ M. Alvarez (1995): 'American Ambivalence towards Abortion Policy: Development of a heteroskedastic Probit Model of Competing Values', *American Journal of Political Science*, 39(4): 1055-1082.
- Brenner, R./ G. Brenner (1990): *Gambling and Speculation. A Theory, a History and a Future of some Human Decisions*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Breuer, M. (1996): *Social Insurance as a Club*, ZeS, Bremen.
- Breuer, M. et al. (1994): *Club theory, migration and welfare states*, ZeS.
- Brickman, P. et al. (1981): "Microjustice and microjustice", en M. Lerner/ S. Lerner (Eds.): *The justice motive in social behavior*, Plenum, New York, pp. 173-202.
- Brody, C. (1986): 'Things are rarely black and white: admitting gray into the Converse model of attitude stability', *American Journal of Sociology*, 92(3).
- Broome, J. (1991): *Weighing Goods. Equality, Uncertainty and Time*, Blackwell, Oxford.
- Brunsson, N. (1989): *The Organization of Hypocrisy*, Wiley, Chichester.
- Buchanan, J. M. (1973): *La hacienda pública en un proceso democrático*, Aguilar, Madrid.
- Buchanan, J. M. (1984): 'Las inconsistencias del Servicio Nacional de Salud', en A. Casahuga (Coord.): *Teoría de la hacienda pública democrática*, IEF, Madrid.
- Buchanan, J.M. (1993): 'The individual as participant in political exchange', en A.B. Sorensen (Ed.): *Social Theory and Social Policy*, Praeger, Westport
- Burkitt, I. (1996): 'Civilization and ambivalence', *British Journal of Sociology*, 47:1.
- Calabró, A.R. (1994): 'G. Simmel: la sociología dell'ambivalenza', *Quaderni di Sociologia*, 38(8): 160-185.
- Calnan/ Cant (1992): 'Principles and Practice', en *Consumption and Class*
- Carabaña, J. (1987): '¿Desplazan en el mercado de trabajo español los que tienen más estudios a los que tienen menos?', *Revista de Educación*, 283, pp. 101-130.
- Carabaña, J. (1991): 'El gasto público en España y sus justificaciones' en VV.AA.: *Educación, cultura y sociedad*, UCM, Madrid.
- Carabaña, J. (1992): 'Desigualdad y movilidad: un mismo fenómeno', *Igualdad*, 2.

- Carabaña, J. (1993): "Los más igualitaristas?", *Igualdad*, 7, 1-7.
- Carabaña, J. (1995): '¿Quién habita las decilas', *Igualdad*, 15.
- Carabaña, J. et al. (1992): *Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase. Informe técnico*, CAM, Madrid.
- Caracciolo, R. A.: "Derecho y decisiones colectivas", *Revista del Centro de Estudios Constitucionales*, 7, 1991.
- Calnan, M./ S. Cant (1992): "Principles and practice: the case of private health insurance", en R. Burrows/ C. Marsh (Eds.): *Consumption and Class. Divisions and change*, pp. 89-121.
- Calnan, M./ S. Cant/ J. Gabe (1993): *Going private. Why people pay for their health care*, Open University Press, Buckingham.
- Carmines, E./ R. Zeller (1979): *Reliability and Validity Assessment*, Sage, Beverly Hills.
- Cascajo Castro, J. L. (1988): *La tutela constitucional de los derechos sociales*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- Castillo López, J.M. (1994): *El fraude fiscal en España*, Comares, Madrid.
- Centro de Investigaciones sobre la Realidad Social (1993): *La realidad social en España*, CIRES, Madrid.
- Centro de Investigaciones Sociológicas (1979): *La conciencia colectiva de la desigualdad social en España*, CIS, Madrid.
- Centro de Investigaciones Sociológicas (1986): *Los españoles ante el sistema fiscal*, C.I.S., Madrid.
- Chant, D. et al. (1989): 'Reconceptualizing the Dominant Ideology Debate', *Australian and New Zealand Journal of Sociology*, 25 (3)
- Cherkaui, M. (1988): 'Mobilité social et équité', *Revue Française de Sociologie*, XXIX-2, 227-245.
- Cicourel, Aaron (1974): *Cognitive Sociology*, Free Press, New York.
- Clark, T.N. (1989): "What causes political cultures?", en H. Baldersheim et al. (Eds.): *New Leaders, Parties and Groups*, IEP, Bordeaux, pp. 7-24.
- COHEN, ERIK et al.: "Recentring the World: the quest for 'elective' centers in a secularised universe", *The Sociological Review*, 35:2, 1987.
- Coleman, J.S. (1974): 'Inequality, sociology and moral philosophy', *American Journal of Sociology*, 80:5, pp.739-764.
- Comisión Nacional del Juego (1985): *Libro Blanco del Juego*, Ministerio del Interior, Madrid.
- Comité Européen des Assurances (1990): *Private Health Insurance in Europe*, CEA, Paris.
- Consejería de Salud (1994): *Estudios de Calidad de los servicios sanitarios públicos en la Comunidad de Madrid*, CAM, Madrid.
- Consejería de Salud (1995): *Calidad percibida de los servicios sanitarios públicos de la Comunidad de Madrid*, CAM, Madrid.
- Consejería de Salud y Consumo (1984): *Los andaluces protagonistas de su salud: opiniones sobre la atención médica*, Junta de Andalucía, 1985.
- Consejo Económico y Social (1995): *Memoria 1994*, CES, Madrid.
- Contreras, F. (1994): *Derechos sociales: teoría e ideología*, Tecnos, Madrid.
- Cook, F/ E. Barrett (1992): *Support for the American Welfare State*, Columbia UP, New York.
- Cook, K./ K. Hegrvædt (1992): 'Empirical evidence on the sense of justice', en R. Masters/ M. Gruter (Eds.): *The Sense of Justice*, Sage.
- Coombs, C.H./ L.C. Coombs (1976): "'Don't Know": item ambiguity or respondent uncertainty', *Public Opinion Quarterly*, 40(3).
- Coser, L.A. (1970): 'The sociology of poverty', *Social Problems*, 13(1)
- Costas i Terrones, C./ G. López Casanovas (1988): "Aspiraciones colectivas y eficiencia en el sistema sanitario", *Papeles de Economía Española*, 37, pp. 225-241.
- Coughlan, A. (1992): *The Limits of Solidarity: Social Policy National and International*, Conference on Social Security 50 Years after Beveridge, York.
- Crosby, F./ M. González-Intal (1984): 'Relative deprivation and equity theories. Felt injustice and the undeserved benefits of others', in R. Folger (Ed.): *The Sense of Injustice. Social Psychological Perspectives*, Plenum P., New York/London.

- Cruz Roche, I. et al. (1985): *Política social y crisis económica*, S. XXI, Madrid.
- Csepele, G. et al. (1992): *Are there really two worlds*, TARKI, Budapest.
- Csepele, G. et al. (1993): *Cross-national Comparison of Popular Expectations of Wealth and Poverty in Twelve Countries*, TARKI, Budapest.
- Cuin, C.H. (1987): 'Durkheim et la mobilité sociale', *Revue française de sociologie*, 28:1, pp. 43-65.
- Cullis, J.G./P.R. Jones (1991): *Microeconomía y economía pública*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Cuttance, P./R. Ecob (1987): *Structural Equation Modelling by Example*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Dahrendorf, R. (1983): "Grenzen der Gleichheit", *Zeitschrift für Soziologie*, 12:1, pp.65-73.
- Dahrendorf, R. (1991): *El conflicto social moderno*, Mondadori, Madrid.
- Dekker, P./ P. Ester (1987): "Working-class authoritarianism: a re-examination of the Lipset hypothesis", *European Journal of Political Research*, 15, pp. 395-415.
- Deleeck, H. (1979): "L'effet Matthieu", *Droit Social*, 11.
- Della Fave (1980): 'The meek shall not inherit the earth: self-evaluation and the legitimacy of stratification', *American Sociological Review*, 45: 955-971.
- Della Fave, R. (1986): 'Towards an explication of the legitimation process', *Social Forces*, 65:3, pp. 476-500.
- Della Fave, R. (1987): 'The dialectic of legitimation and counternorms', *Sociological Perspectives*.
- Deutch, M. (1987): 'Equality and economic efficiency: is there a trade-off'
- Devillard, M. (1993): *De lo mío a lo de nadie. Individualismo, colectivismo agrario y vida cotidiana*, CIS, Madrid.
- De Dekken, J.J. / D. Rueschemeyer (1992): "Democratization, social policy and State structure: Reflections on late 19th century England and Germany", en R. Thorstendahl (Ed.): *State Theory and State History*, Sage, London.
- De Miguel, A. (1974): *Manual de estructura social de España*, Tecnos, Madrid.
- De Miguel, A. (1994): *La sociedad española 1993-1994*, Alianza, Madrid.
- De Pablo Masa, A. (1976): 'Estratificación y clases sociales en la España de hoy', en FOESSA: *Estudios sociológicos sobre la situación social de España*, Euroamérica, Madrid.
- De Vos, H. (1990): "The Welfare State and Unemployment: a theoretical analysis", en M. Hechter et al.(Eds.): *Social Institutions*, W. de Gruyter, Berlin / New York, pp. 205-222.
- Díaz-Plaja, F. (1966): *El español y los siete pecados capitales*, Alianza, Madrid.
- Diewald, M. (1995): *Career Mobility in East Germany and its Relationship with Control Beliefs and Self-esteem*, ISA-RC 28, Zürich.
- Díez Nicolás, J. (1989): 'La socialización de la asistencia sanitaria y la evolución de la demanda', en J.M. Segovia (Dir.): *Asistencia médica y Universidad*, Fundación Universidad-Empresa, Madrid.
- Díez Medrano, J. (1989): "El significado de ser de izquierdas en la España actual", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 45.
- Díez Medrano, J. (1994): "El significado de los conceptos de izquierda y de derecha: una perspectiva comparada", en VV.AA.: *Tendencias mundiales de cambio en los valores sociales y políticos*, Fundesco, Madrid, pp. 423-437.
- Douglas, M. (1995): 'Justice sociale et sentiment de justice. Une anthropologie de l'inegalité', en Affichard, J./ J.B. Foucauld (Dir.): *Pluralisme et équité. La justice sociale dans les démocraties*, Esprit, Paris.
- Dryzek, J./ R. Goodin (1989): 'Risk-Sharing and Social Justice', *British Journal of Political Science*, 16:1, pp. 1-34.
- Dunleavy, P. (1979): "The urban basis of political alignment", *British Journal of Political Science*, 9, 409-443.
- Edelman, M. (1971): *Politics as symbolic action*, Academic Press, New York
- Edelman, M. (1977): *Political Language*, Academic Press, New York

- Eder, K. (1993): *Risiko als Metapher*, Instituto Universitario Europeo, Florencia.
- Edgerton, R.B. (1985): *Rules, Exceptions, and Social Order*, California U.P.
- Edo, V./ A. Utrilla (1993): *El sector público español y sus futuros gestores: evaluación de una encuesta*, Fundación BBV, Bilbao.
- Elster, J. (1984): 'The contradictions of modern societies', *Government and opposition*, 19:3.
- Elster, J. (1985): 'La negación activa y pasiva. Ensayo sobre la sociología de Ibansk', en VV.AA.: *La realidad inventada*, Gedisa, Barcelona.
- Elster, J. (1986): "The market and the forum: three varieties of political Theory", en J. Elster / A. Hylland (Eds.): *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge U. P., Cambridge, pp. 103-132..
- Elster, J. (1987): 'Introduction', en Elster, J.(Ed.): *The Multiple Self*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Elster, J. (1988): 'Is There (or Should There Be) a Right to Work?', en Amy Gutmann (Eds): *Democracy and the Welfare State*, Princeton V. P., Princeton, 1988, pp. 53-78.
- Elster, J. (1989): *Solomonic Judgements. Studies in the Limitations of Rationality*, C. U. P., Cambridge.
- Elster, J. (1990): "Tocquevilles' Democracy in America", *Rationality and Society*,
- Elster, J. (1991): "Self-realization in work and politics: the Marxist conception of the good life", en J. Elster / K. O. Moene (Eds.): *Alternatives to Capitalism*, Cambridge U. P., Cambridge, 1989, pp. 127-158.
- Elster, J. (1992): *El cemento de la sociedad*, Gedisa, Barcelona.
- Elster, J. (1994): *Lógica y sociedad. Contradicciones y mundos posibles*, Gedisa, Barcelona.
- Ellsberg, D. (1961): 'Risk, ambiguity and the Savage axioms', *Quarterly Journal of Economics*, 75.
- Emerson, M.O./ M. van Buren (1992): 'Conceptualizing Public Attitudes toward the Welfare State: A Comment on Hasenfeld and Rafferty', *Social Forces*, 71(2): 503-510.
- Erikson, R.K./Goldthorpe (1992): *The Constant Flux*, Oxford U. P., Oxford.
- Ervasti, H./ O. Kangas (1995): 'Class bases of Universal Social Policy. Pension policy attitudes in Finland', *European Journal of Political Research*, 27(3): 347-367.
- Escobedo, M. (1992): *La financiación de la Seguridad Social y sus efectos finales sobre el empleo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Esping-Anderson, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press, Cambridge.
- Esping-Anderson, G. (1992): *Budgets and democracy: towards a Welfare State in Spain and Portugal, 1960-1986*, I.U.E, Florencia.
- Esping-Anderson, G. (1993): 'The comparative macro-sociology of welfare states', in L. Moreno (Ed.): *Social Exchange and Welfare Development*, CSIC, Madrid, pp. 123-136.
- Esping-Anderson, G. (1993): *Changing Classes. Stratification and Mobility in Post-industrial Societies*, Sage Publications, Newbury Park.
- Esteve, F. (1989): 'Bienestar y economía posicional', en R. Muñoz (Comp.): *Crisis y futuro del Estado de bienestar*, Alianza, Madrid.
- Estruch, A. (1996): *Desigualdad y política redistributiva*, CEDECS, Barcelona.
- EUROSTAT (1993): *Social Protection Expenditure and Receipts, 1980-1991*, EUROSTAT, Luxemburgo.
- Evans, G. (1991): "Is Britain a class-divided society?", *JUSST-WP*.
- Evans, G. (1993): 'Class conflict and inequality', in R. Jowell et al. (Eds.): *International Social Attitudes. The 10th BSA Report*, Dartmouth, Aldershot, 123-142.
- Evans, G. (1993): 'Class, powerlessness and political polarization', *European Journal of Social Psychology*, 23:4, 495-511.
- Evans, G. (1993): 'Class, prospects and the life-cycle: explaining the association between class position and political preferences', *Acta Sociologica*, 36(2): 263-276.
- Evans, G. (1993): "Is gender on the 'new agenda'? A comparative analysis of the politization of inequality between men and women",

European Journal of Political Research, 24:1, pp. 135-158.

Evans, G. et al. (1994): 'European public perceptions of science', *International Journal of Public Opinion Research*, 6(2)

EUROSTAT (1993): *Statistiques de base de la Communauté*, Bruselas.

Fairris, D. (1987): 'Review of Bowles/ Gintis', *Economics and Philosophy*, 3(1).

Farrell, M.D. (1989): *Análisis crítico de la teoría marxista de la justicia*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Fedrizzi, M. et al. (1996): 'How different are social choice functions: a rough sets approach', *Quality & Quantity*, 30.

Feldman, S./ C. Conover (1989): 'Candidate perception in an ambiguous world: campaigns, cues, and inference processes', *American Journal of Political Science*, 33, 912-940.

Feldman/ Zaller (1992): 'The political culture of ambivalence', *American Journal of Political Science*, 36(1): 268-307.

Fernández-Dols, J. (1994): "Efectos de las normas perversas", *Revista de Psicología Social*, 9:2, 205-211.

Fernández de la Mora, G. (1984): *La envidia igualitaria*, Planeta, Barcelona.

Ferrera, M. (1992): 'I mondi del benessere: una nuova classificazione dei Welfare States', *Rivista Italiana di Scienza Politica*, 22:2, pp. 233-267.

Ferrera, M. (1993): *EC Citizens and Social Protection*, CEE, Bruselas.

Ferrera, M. (1996): *The Southern Welfare States in Social Europe*, Journal of European Social Policy, en prensa.

Fiske, S./ S. Taylor (1984): *Social Cognition*, McGraw-Hill, N. York.

Fleishman, J.A. (1988): "Attitude organization in the general public: evidence for a multidimensional structure", *Social Forces*, 67:2, pp. 159-184.

Flora, Peter (1979): "Krisenbewältigung oder Krisenerzeugung? Der wohlfahrtsstaat in historischer Perspektive", en J. Matthes (Hrsg.): *Sozialer Wandel in Westeuropa*, Campus V., Frankfurt a. M., pp. 82-136.

Flora, P. (1986): "Introduction", en Flora (Ed.): *Growth to Limits*, vol. 2, De Gruyter, Berlin.

Flora, Peter/J. Alber (1987): "Modernization, Democratization, and the Development of Welfare States in Western Europe", en P. Flora/a. Heidenheimer (Eds.): *The Development of Welfare States in Europe and America*, Transaction B., London, pp. 37-81.

FOESSA (1983): *Informe sociológico sobre el cambio social en España*, Euramérica, Madrid.

Form, W./ C. Hanson (1985): 'The consistency of stratal ideologies of economic justice', *Research in Social Stratification and Mobility*, 4.

Forst, R. (1995): *Kontexte der Gerechtigkeit*, Suhrkamp, Frankfurt.

Frank, R. (1993): 'A new contractarian view of tax and regulatory policy in emerging market economies', *Social Philosophy and Policy*, 10:2.

Frankfurt, H. (1971): "Freedom of the Will and the concept of a Person", *Journal of Philosophy*, 68: 1, 1971, pp. 5-20.

Fraser, N./ L. Gordon (1992): 'Contrato vs. caridad: una reconsideración de la relación entre ciudadanía civil y ciudadanía social', *Isegoría*, 6.

Freeman, G. (1986): 'Migration and the Political Economy of the Welfare State', *Annals of the American Academy of Political Science*, 485.

Friedman, K. (1981): *Legitimation of Social Rights and the Western Welfare State*, University of North Carolina P., Chapel Hill.

Frisby, D. (1984): 'Georg Simmel and Social Psychology', *Journal of the History of Behavioural Sciences*, 20(1).

Frohlich, N./ J. Oppenheimer/ C. Eavey (1987): "Choices of principles of distributive justice in experimental groups", *American Journal of Political Science*, 31:4, pp. 606-636.

Galvin, R.F./ C. Lockhart (1990): "Discrete idiosyncratic goods and structural principles of distributive justice", *Journal of Politics*, 52(4):

1182-1204.

- Ganssrmann, H. (1993): 'Sind soziale Rechte universalisierbar?', *Zeitschrift für Soziologie*, 22:5.
- García, S. (1987): 'Ciudadanía, bienestar y desigualdad social en España', *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*.
- García Brosa, G. (1996): *Prestaciones por desempleo y duración del paro*, CES, Madrid.
- Gellner, E. (1974): *Contemporary Thought and Politics*, Routledge & Kegan Paul, London.
- Gellner, E. (1993): 'Las raíces sociales del igualitarismo'
- Gerber, E./J.E. Jackson (1993): 'Endogenous preferences and the study of institutions', *American Political Science Review*, 87:3, 639-656.
- Giddens, A. (1985): *The Nation-State and Violence*, Polity, Cambridge.
- Giegel, H.-J. (1988): "Konventionelle und reflexive Steuerung der eigenen Lebensgeschichte", en H. G. Brosse / B. Hildenbrand (Hrsg.): *Vom Ende des Individuums zur Individualität ohne Ende*, Leske & Budrich, Opladen, 1988, pp. 211-242.
- Gilljam, M./ D. Granberg (1993): 'Should we take don't know for an answer', *Public Opinion Quarterly*, 57(3)
- Gimbernat, J.A./ J. González (1987): 'Eine spanische Art der >>Unfähigkeit zu trauern<<. Der Übergang zur Demokratie und die Verleugnung der Vergangenheit', en K. Brede et al. (Hrsg.): *Befreiung zum Widerstand*, Fischer, Frankfurt.
- Glazer, N. (1995): "Individual rights against group rights", en W. Kymlicka (Ed.): *The Rights of Minority Cultures*, Oxford U.P., Oxford.
- Goldthorpe, J. (1978): 'La inflación actual: un análisis sociológico', en F. Hirsch/ J. Goldthorpe (Eds.): *La economía política de la inflación*, FCE, México.
- Goldthorpe, J. (1987): 'Problems of political economy after the postwar period', en C. Maier (Ed.): *Changing Boundaries of the Political*, Cambridge UP, Cambridge.
- Goldthorpe, J./ C. Llewellyn (1987): 'Class mobility and social involvement', en Goldthorpe, J.: *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Clarendon, Oxford.
- González, Juan Jesús (1992): *Clases sociales: estudio comparativo de España y la Comunidad de Madrid*, C.A.M., Madrid.
- Goodin, R.E. (1985): *Protecting the Vulnerable*, Chicago U.P..
- Goodin, R.E. (1988): *Reasons for Welfare*, Princeton U.P..
- Goodin, R.E. (1990): 'Stabilizing expectations: the role of earnings-related benefits in social welfare policy', *Ethics*, 100: 530-553.
- Goodin, R.E./J. Dryzek (1985): 'Risk-sharing and social justice: the motivational foundations of the post-war welfare state', *British Journal of Political Science*, 16(1): 1-34.
- Goul, J. (1991): *Class Theory in Transition*, Institute of Political Science, Aarhus.
- Grabb, E. G. (1979): "Working-Class Authoritarianism and Tolerance of Outgroups: a Reassessment", *Public Opinion Quarterly*, 36-47.
- Grathoff, R. (1970): *The Structure of Social Inconsistencies*, M. Nijhoff, The Hague.
- Green, D.P. (1992): "The price elasticity of mass preferences", *American Political Science Review*, 86(1):129-148.
- Green, D.P./ J. Citrin (1994): 'Measurement error and the structure of attitudes: are positive and negative judgements opposites?', *American Journal of Political Science*, 38(1).
- Green, D.P./ D. Kahneman/ H. Kunreuther (1994): 'How the scope and method of public funding affect willingness to pay for public goods', *Public Opinion Quarterly*, 58:1.
- Green, S.J.D. (1993): 'E. Durkheim on human talents and two traditions of social justice', *British Journal of Sociology*, 40 (1)
- Greene, K.V. (1973): 'Attitudes towards risk and the relative size of the public sector', *Public Finance Quarterly*, 1(2): 205-218.
- Groot, H. de/ E. Pommer (1989): 'The stability of stated preferences for public goods', *Public Choice*, 60:1.
- Habermas, Jürgen (1975): *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Amorrortu, Buenos Aires.
- Habermas, J. (1982): *Teoría de la acción comunicativa*, 2 vols., Taurus, Madrid.

- Habermas, J. (1985): 'Die Neue Unübersichtlichkeit. Die Krise des Wohlfahrtsstaats und die Erschöpfung utopischer Energien', *Merkur*, 39:1, 1-14.
- Haller, M. et al. (1985): 'Leviathan or Welfare State? Attitudes toward the role of government in six advanced western nations', en *ISSP*
- Haller, M. (1989): 'Die Klassenstruktur im sozialen Bewusstsein', en VV.AA. (Hrsg.): *Kultur und Gesellschaft*, Campus, Frankfurt, pp. 447-469.
- Haller, M. et al. (1995): 'Egalitarismus und Antiegalitarismus zwischen gesellschaftlichen Interessen und kulturellen Leitbildern. Ergebnisse eines internationalen Vergleichs', in H.P. Müller/ B. Wegener (Hrsg.): *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, Leske+Budrich, Opladen, p. 221-264.
- Harding, S. et al. (1987): *Contrasting Values in Western Europe*, MacMillan, London.
- Harris, R./ A. Seldon (1987): *Welfare without the State*, IEA, London.
- Hasenfeld, Y./ J. Rafferty (1989): 'The Determinants of Public Attitudes Toward the Welfare State', *Social Forces*, 67(4): 1027-1048.
- Hasenfeld, Y./ J. Rafferty (1992): 'A Response to Emerson and van Buren', *Social Forces*, 71(2): 511-512.
- Head, J.G./ C. Shoup (1969): 'Public Goods, private goods, and ambiguous goods', *The Economic Journal*,
- Headey, B. (1991): 'Distributive justice and occupational incomes', *British Journal of Sociology*, 42:4, pp. 581-596.
- Heath, A. (1987): "Do people have consistent attitudes?", *British Social Attitudes*, 2, pp. 1-15.
- Heath, A. et al. (1990): "The Rise of The New Political Agenda?", *European Sociological Review*, 6:1, pp. 31-49.
- Heath, A./ G. Evans/ J. Martin (1993): "The Measurement of Core Beliefs and Values", *British Journal of Political Science*, 24:1, pp. 115-158.
- Heath, A./ G. Evans/ M. Lalljee (1996): "Measuring left-right and libertarian-authoritarian values in the British electorate", *British Journal of Sociology*, 47:1.
- Heclo, H. (1987): 'Toward a new Welfare State', en P. Flora/a. Heidenheimer (Eds.): *The Development of Welfare States in Europe and America*, Transaction B., London.
- Hesketh, B. et al. (1988): 'Practical applications and psychometric evaluation of a computerized fuzzy graphic rating scale', en: Zétény (ed.): *Fuzzy sets in psychology*, Elsevier, North-Holland.
- Hewitt, M. (1992): *Welfare, Ideology and Need*, Harvester Wheatsheaf, Hertfordshire.
- Hibbs, D.A./H.J. Madsen (1981): "Public reactions to the growth of taxation and government expenditure", *World Politics*, 33:3, pp. 413-435.
- Higgs, P. (1993): *The National Health Service and Ideological Conflict*, Avebury, Aldershot.
- Hinich, M./ M. Munger (1992): 'A spatial theory of voting', *Journal of Theoretical Politics*, 4:1.
- Hinrichs, K. (1993): *Public pensions and demographic change: generational equity in the United States and Germany*, Zentrum für Sozialpolitik, Bremen.
- Hirsch, F. (1976): *Social limits to growth*, Harvard UP, Cambridge, MA.
- Hirschman, A.O. (1989): *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado*, F.C.E., Méjico.
- Hirschmann, A.O. (1991): *Retóricas de la intransigencia*, Fondo de Cultura Económica.
- Hochschild, J. (1981): *What's Fair? American Beliefs about distributive Justice*, Harvard U.P., Cambridge.
- Hochschild, J. (1993): 'Disjunction and ambivalence in citizens' political outlooks', en G.E. Marcus/ R.L. Hanson (Eds.): *Reconsidering the democratic public*, SUP, Pennsylvania.
- Horne, T. (1981): 'Envy and commercial society. Mandeville and Smith on > > private vices, public benefits < <', *Political Theory*, 9: 4.
- Horne, T.A. (1988): "Welfare rights as property rights", en J. D. Moon (Ed.): *Responsibility, rights and welfare*, Westview P., Boulder / London.

- Hvinden, B. (1994): *The sociology of ambiguity: poverty and integration in a Simmelian perspective*, Bielefeld.
- Inglehart, R. (1991): *El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas*, CIS, Madrid.
- INSALUD (1985): *Imagen del INSALUD en la opinión pública. Resumen de la encuesta sobre la imagen del INSALUD en la opinión pública*, Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid.
- Iyengar, S. (1990): 'Framing responsibility for political issues: the case of poverty', *Political Behaviour*, 12: 19-40.
- Jackman, M./ M. Muha (1984): "Education and intergroup attitudes: moral enlightenment, superficial democratic commitment, or ideological refinement?", *American Sociological Review*, 49(4): 751-769.
- Jacobs, L.R. (1992): 'Institutions and Culture. Health Policy and Public Opinion in the U.S. and Britain', *World Politics*, 44:2, pp. 179-209.
- Jacobs, L.R. (1993): *The Health of Nations. Public Opinion and the Making of American and British Health Policy*, Cornell University Press, Ithaca and London.
- Jagodzinski, W. et al. (1987): 'Is there a "Socratic effect" in nonexperimental panel studies? Consistency of an attitude toward guestworkers', *Sociological Methods and Research*, 15(3)
- Janssen, Joseph (1991): "Postmaterialism, cognitive mobilization and public support for European Integration", *British Journal of Political Science*, 21:3, pp. 443-468.
- Jasay, A. de (1993): *El Estado*, Alianza Universidad, Madrid.
- Johnson, Norman (1990): *El Estado de Bienestar en transición*, MTSS, Madrid.
- Jöreskog, K.G./D. Sorbom (1993): *LISREL 8*, SSI, Chicago.
- Jost, J.T. (1995): 'Negative Illusions: conceptual clarification and psychological evidence concerning false consciousness', *Political Psychology*, 16(2).
- Judge, K./ M. Salomon (1993): 'Public opinion and the National Health Service: patterns and perspectives in consumer satisfaction', *Journal of Social Policy*, 22:3, pp. 299-327.
- Junge, M. (1995): "Zur Möglichkeit einer empirischer Kritik von Walzers 'Sphären der Gerechtigkeit'", en H.P. Müller/B. Wegener (Hsg.): *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, L+B, Opladen, pp.295-312.
- Jurado Guerrero, T. (1995): 'Legitimation durch Sozialpolitik? Die spanische Beschäftigungskrise und die Theorie des Wohlfahrtsstaates', *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47: 4, 727-752.
- Jurczyk, K. (1990): *How people organize their everyday life: the impact of flexibilization of work*, XII Congreso Mundial de Sociología, Madrid, 1990.
- Justel, M. (1995): 'Composición y dinámica de la abstención electoral en España', en P. del Castillo (Coord.): *Composición y dinámica de la abstención electoral en España*, CIS, Madrid.
- Kaase, M. et al. (1986): *Zur Rolle des Staates in hochentwickelten westlichen Demokratien*, U. Frankfurt (Sonderforschungsbereich 3), Frankfurt.
- Kaase, M./ K. Newton (1995): *Beliefs in Government*, Oxford UP, Oxford.
- Kaufmann, F.X. (1970): *Sicherheit als soziologisches und sozialpolitisches Problem*, F. Enke, Stuttgart.
- Kelley, J./M.D.R. Evans (1993): 'The Legitimation of Inequality. Occupational Earnings in Nine Nations', *American Journal of Sociology*, 99:1, 75-125.
- Kelley, J./T. Kolosi/M.D.R. Evans (1992): 'Images of class: public perceptions in Hungary and Australia', *American Sociological Review*, 57:3, pp. 461-482.
- Kenworthy, L. (1995): 'Equality and efficiency: the illusory tradeoff', *European Journal of Political Research*, 27:2.
- Keppe, H.J./ M. Weber (1995): 'Judged knowledge and ambiguity aversion', *Theory and Decision*, 39 (1).
- Kinsey, K. et al. (1991): 'Framing Justice: taxpayer evaluations of personal tax burdens', *Law & Society Review*, 25(4): 846-873.
- Kliemt, H. (1987): 'Fundamentos éticos del Estado Social. Un esbozo de justificación basada en los intereses', *Dianoia*, 33.

- Kluegel, J./ E. Smith (1981): 'Beliefs about stratification', *Annual Review of Sociology*, 7.
- Kluegel, J./ E. Smith (1986): *Beliefs about Inequality*, A. de Gruyter, New York.
- Kluegel, J. (1987): "Macro-economic problems, beliefs about the poor and attitudes toward welfare expending", *Social problems*, 34(1): 82-99.
- Kluegel, J.R./ P. Mateju (1995): 'Egalitarian vs. Inegalitarian Principles of Distributive Justice', in Kluegel, J.S./ D.S. Mason/ B. Wegener (Eds.): *Social Justice and Political Change*, Aldine/ de Gruyter, Berlin/ New York.
- Kluegel, J./ M. Miyano (1995): 'Justice beliefs and support for the Welfare State in advanced capitalism', en J.R. Kluegel et al. (eds.): *Social Justice and Political Change*, A. de Gruyter, Berlin.
- Kluegel, J.R. et al. (1995): 'Accounting for the Rich and the Poor: Existential Justice in Comparative Perspective', in Kluegel/ Mason/ Wegener (Eds.): *Social Justice and Political Change*, A. de Gruyter, New York, 179-207.
- Knudsen, K. (1991): 'Class identification in Norway: explanatory factors and life-cycle differences', *Acta Sociologica*.
- Kohli, M. (1985): 'Die Institutionalisierung des Lebenslaufs', *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 37:1, 1-29.
- Kolosi, T. (1993): 'Beliefs about inequality in international perspective', *Social Report*, Budapest.
- Korpi, W. (1993): *Economists as policy experts and policy advocates*, Estocolmo.
- Korpi, W./ J. Palme (1994): *The strategy of equality and the paradox of redistribution*, mimeo.
- Kosonen, P. (1987): "From collectivity to individualism in the Welfare State?", *Acta Sociologica*, 30(3/4):281-293.
- Kriesi, H. (1990): "The structure of belief systems in the Dutch general public", *European Sociological Review*, 6(2):165-180.
- Krölls, A. (1990): "Grundgesetz und Kapitalismus. Zum politisch-ökonomischem Zusammenhang von Eigentum, Freiheit und Sozialstaat", *Leviathan*, 18: 3: 1990.
- Kruse, R./ K.D. Meyer (1987): *Statistics with Vague Data*, Reidel, Dordrecht.
- Kuran, T. (1993): 'The unthinkable and the unthought', *Rationality and Society*, 5(4).
- Küchler, M. (1990): The utility of surveys for cross-national research, en VV.AA.: *Attitudes to inequality and the role of government*, SCP/ISSP, Rijswijk, pp. 7-20.
- Kymlicka, W. (1989): *Liberalism, Community and Culture*, Clarendon, Oxford.
- Lamo de Espinosa, E. (1982): *Delitos sin víctima*, Alianza, Madrid.
- Lamo de Espinosa, E. (1996): 'Corrupción política y ética económica', *Revista de Occidente*.
- Lane, R.E. (1959): 'The fear of equality', *American Political Science Review*, 53, 35-51.
- Lane, R.E. (1962): *Political Ideology*, Free Press, New York.
- Lane, R.E. (1966): 'The decline of politics in a knowledgeable society' *American Sociological Review*, vol. 21,
- Lane, R.E. (1983): "Market thinking and political thinking", en VV.AA.: *Liberal Democracies*, London.
- Lane, R.E. (1986): 'What are people trying to do with their schemata', en R. Lau/ D. Sears (eds.): *Political Cognition*, L. Erlbaum, Hillsdale.
- Lane, R.E. (1987): 'Market justice, political justice', *American Political Science Review*, 80, 383-402.
- Lane, R.E. (1991): *The Market Experience*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Lasheras, M.A. (1990): 'La reforma del impuesto sobre la renta como proceso de decisión colectiva', *Revista de Economía Pública*, 8.
- Lau, C. (1988): "Gesellschaftliche Individualisierung und Wertwandel", en VV.AA.: *Wertwandel-Faktum oder Fiktion?*, Campus V., Frankfurt /New York, pp. 217-234.
- Le Grand, J. (1982): *The Strategy of Equality*, GAU, London.
- Le Grand, J./ R. Goodin (1986): *Not Only the Poor*, Unwyn & Hyman, London.

- Le Grand, J. (1993) *Equity and choice*, Unwin Hyman, London.
- Leibfried, S. (1992): *Social Europe. Welfare State Trajectories of the European Community*, ZES, Bremen.
- Leisering, L. (1993): "Erzeugt der Wohlfahrtsstaat seine eigene Klientel?", *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 43:4, 446-472.
- Lerner, R. et al. (1993): "Elite vs. mass opinion: another look at a classic relationship", *International Journal of Public Opinion Research*, 3(1): 1-31.
- Levine, A. (1995): 'Fairness to idleness. Is there a right not to work?', *Economics and Philosophy*, 11 (2).
- Levine, D. (1985): *The Flight from Ambiguity*, University of Chicago P., Chicago
- Levy, J. (1992): 'An introduction to prospect theory', *Political Psychology*, 13(2).
- Limón, C. (1991): *La financiación del medicamento en los países de la Comunidad Europea*, Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid.
- Limón, C. (1994): *Prestaciones sanitarias en los países de la Comunidad Europea*, Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid.
- Lindbeck, A. (1995): 'Welfare State disincentives with endogenous habits and norms', *Scandinavian Journal of Economics*, 9(4): 477-494.
- Lindenberg, Siegwart (1977): "Die Richtung des Ordens und ihre Beziehung zu sozialen Phänomenen", *Zeitschrift für Soziologie*, 6:2, 203-221.
- Linz, Juan J. (1984): "La sociedad española: presente, pasado y futuro", en VV.AA: *España: un presente para el futuro*, I.E.E., Madrid, pp. 57-95.
- Linz, Juan J. (1986): *La mentalidad económica de los españoles*, I.E.E., Madrid.
- Linz, J.J. (1988): "Legitimacy of Democracy and the Socioeconomic System", en M. Dogan (Ed.): *Comparing Pluralist Democracies*, Westview P., Boulder/Londres, pp. 65-113.
- Lipset, S. M. (): *El hombre político*, Ed. Tecnos, Madrid.
- Lipset, S. M. (1985): *Consensus and Conflict. Essays in Political Sociology*, Transaction Books, Oxford.
- Lishaug, O./ A. Miller (1985): 'Public Support for Tax Evasion: self-interest or symbolic politics?', *European Journal of Political Research*, 13.
- Lockwood, D 'For T.H. Marshall', *Sociology*,
- Lockwood, D. (1986): 'On the incongruity of power and status in industrial society', en H. Strasser/ R. Hodge (eds.): *Status inconsistency in modern societies*, VSK, Duisburg.
- Lockwood, D. (1987): 'Schichtung in der Staatsbürgerschaft', en B. Giesen/ H. Haferkamp (Hrsg.): *Schichtung in der Staatsbürgerschaft*, Westdeutscher V., Opladen.
- Lockwood, D. (1993): *Solidarity and Schism*, Clarendon, Oxford.
- Loewenstein, G./ D. Prelec (1992): 'Anomalies in Intertemporal Choice', en G. Loewenstein/ J. Elster (Eds.): *Choice over time*, Russell Sage, New York, pp. 119-146.
- Lomasky, L. (1995): 'Justice to Charity', *Social Philosophy and Policy*,
- Lucas, A. de (1992): *Actitudes y representaciones sociales de la población de la Comunidad de Madrid en relación con los censos de población y vivienda de 1991*, CAM, Madrid.
- Machina, M. (1991): 'Dynamic consistency and non-expected utility', en M. Bacharach/ S. Hurley (Eds.): *Foundations of Decision Theory*, Blackwell, Oxford.
- Macpherson, C.B. (1985): *The rise and Fall of Economic Justice and Other Essays*, Oxford University Press, Oxford.
- Macy, M. W. (1991): 'New-Class Dissent in the U.S. and Sweden: A State-Centered Explanation', dactgr.
- Mann, M. (1970): 'The social cohesion of liberal democracy', *American Sociological Review*, 35:3, 423-439.
- Mann, M. (1973): *Consciousness and Action among the Western Working Class*, MacMillan, London.

- Mann, M. (1987): "Ruling Class Strategies and Citizenship", *Sociology*, 21:3, 339-354.
- Maravall, J.M.(1989): "Las razones del reformismo. Democracia y política social", *Leviatán*, 35, pp. 27-50.
- Maravall, J.M. (1991): 'Democracia y socialdemocracia. Quince años de política en España', *Sistema*, 100.
- March, J./ H. Simon (1987): *Teoría de la organización*, Ariel, Barcelona.
- Mardsland, D. (1984): 'Public Opinion and the Welfare State: some problems in the interpretation of facts', *Sociology*, 18(1)
- Marshall, G. et al. (1985): 'Class, Citizenship, and Distributional Conflict in Modern Britain', *British Journal of Sociology*, 36 (2): 259-284.
- Marshall, G. et al. (1987): 'Distributional struggle and moral order in a market society', *Sociology*, 21 (1)
- Marshall, G. et al (1988): *Social class in modern Britain*, Unwin Hyman, London.
- Marshall, G. et al. (1993): 'Inconsistency in beliefs about distributive justice', *Journal for the theory of social behaviour*, 23, 327-342.
- Marshall, T. H. (1973): *Class, Citizenship and Social Development*, Greenwood P., Connecticut.
- Martínez Alier, Juan (1968): *La estabilidad del latifundismo*, Ruedo Ibérico, Paris.
- Martinussen, W. (1992): 'Social Mobility, Meritocratic Values, and Political Orientations in Norway', en F.C. Turner (Ed.): *Social Mobility and Political Attitudes*, Transaction P., London.
- Marrón, A et al. (1994): *El Sistema Nacional de Salud en la década del 2000*, SG, Barcelona.
- Mason, D. (1995): 'Justice, Socialism, and Participation in the Postcommunist States', en Kluegel, J. et al. (Eds.): *Social Justice and Political Change*, de Gruyter, Berlin.
- Matheson, G. (1996): 'Another Dimension to Public Spending Priorities?', *SPRC-Newsletter*, 61.
- Mayer, K.U. (1975): *Ungleichheit und Mobilität im sozialen Bewusstsein*, Westdeutscher Verlag, Opladen.
- Mayer, K.-U. / H. P. Blossfeld (1990): 'Die gesellschaftliche Konstruktion sozialer Ungleichheit im Lebensverlauf', *Soziale Welt*, Sb. 7, pp. 297-318.
- Mayer, K.U./W. Müller (1989): 'Lebensverläufe im Wohlfahrtsstaat', en VV.AA., *Handlungsspielräume*, F. Enke, Stuttgart, pp. 41-60.
- Mayer, Karl-Ulrich et al. (1992): 'Opportunity and inequality: exploratory analysis of the structure of attitudes towards stratification in West Germany', en F. Turner (Ed.): *Social mobility and political attitudes*, Transaction P. London.
- Maynard, A. (1982): 'The regulation of public and private health care markets', en McLachlan, G./ A. Maynard (Eds.)(1982): *The Public/Private Mix for Health. The Relevance and Effects of Change*, The Nuffield Provincial Hospitals Trust, London, pp. 471-511.
- McDonough, P. et al. (1986): "Economic policy and public opinion in Spain", *American Journal of Political Science*, 30:2,.
- McKenna, E./ M. Wade/ D. Zannoni (1988): 'Keynes, Rawls, uncertainty and the liberal theory of the state', *Economics and Philosophy*, 4(2): 221-241.
- McManus, S. (1995): 'Taxing and spending politics: a generational perspective', *The Journal of Politics*, 57: 3.
- Miller, D. (1978): "Democracy and Social justice", *British Journal of Political Science*, 8:1, pp. 1-19.
- Miller, D. (1987): 'Altruism and the Welfare State', en D. Moon (Ed.): *Responsibility, Rights, and Welfare*, Westview P., Boulder.
- Miller, D. (1990): *Market, State and Community*, Clarendon, Oxford.
- Miller, D. (1992): "Distributive justice: what the people think", *Ethics*, 102, pp. 555-593.
- Miller, D. (1995): 'Popular beliefs about social justice: a comparative approach', en S. Svallfors (Ed.): *Opinions on welfare and justice in comparative perspective*, IS, Umeå.
- Miller, D./ M. Walzer (eds.)(1995): *Pluralism, Justice and Equality*, Oxford.
- Mills, C.W. (1964): *Poder, Política, Pueblo*, FCE, México.

- Mitchell, D (1994): *Taxation and Income Redistribution*, Oxford, mimeo.
- Mitchell, R.C./R.T. Carson (1990): *Using Surveys to Value Public Goods*, Resources for the Future, Washington.
- Montero, J. R. (1992): 'Los significados de la democracia en España: un análisis exploratorio', *Inguruak*, 7.
- Montero, J. R. / M. Torcal (1990): "La cultura política de los españoles": pautas de continuidad y cambio", *Sistema*, 99, pp. 39-74.
- Montero, J. R./ M. Torcal (1992): "Política y cambio cultural en España: una nota sobre la dimensión postmaterialista", *Revista Internacional de Sociología*, 1:1, pp. 61-99.
- Moon, D. (1988): 'The moral basis of the democratic welfare state', en A. Gutmann (ed.): *Democracy and the welfare state*, Princeton UP, Princeton
- Moreno, L./ S. Sarasa (1992): *The Spanish 'via media' to the development of the Welfare State*, CSIC, Madrid.
- Morton, A. (1991): *Disasters and Dilemmas*, Blackwell, Cambridge.
- Mouzelis, N. (1993): 'Comparing the Durkheimian and Marxist traditions', *Sociological Review*.
- Müller, H.P./ Wegener (Hrsg.): *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, Leske & Budrich, Opladen.
- Müller, W. (1990): "Legitimation sozialer Ungleichheit bleibt prekär. Ein Zeitvergleich mit Umfragedaten", *Informationsdienst Soziale Indikatoren*, 3, pp. 10-14.
- Muñoz de Bustillo, R. (1990): 'Desempleo, desigualdad y legitimación', *Economía pública*, 7.
- Myles, J. (1990): 'States, labour markets and life cycles', en R. Friedland/S. Robertson (Eds.): *Beyond the Marketplace*, de Gruyter, N. York, pp. 271.298.
- Navarro, V. (1979): *Medicine under Capitalism*, Neale Watson, New York.
- Nedelmann, B. (1992): 'Ambivalenz als vergesellschaftendes Prinzip', *Simmel Newsletter*, 2(1).
- Negrelli, S.: "Flessibilità economica e solidarietà sociale", *Stato e Mercato*, 30, pp. 373-406.
- Nisbett, R. / L. Ross (1980): *Human Inference: strategies and shortcomings of social judgement*, Prentice-Hall, New Jersey.
- Noll, H.-P. (1993): 'Lebensbedingungen und Wohlfahrtsdisparitäten in der Europäischen Gemeinschaften', en W. Glatzer (Hrsg.): *Einstellungen und Lebensbedingungen in Europa*, Campus, Frankfurt, pp. 73-98.
- Norden, G. (1985): *Einkommensgerechtigkeit. Was darunter verstanden wird*, Böhlau, Wien.
- Noya, J./A. Vallejos (1995): *Las actitudes ante la desigualdad en España*, CIS, Madrid.
- Nozick, R. (1974): *Anarchy, State and Utopia*, Blackwell, Oxford.
- Nunner-Winkler, G. (Hrsg.)(1991): *Weibliche Moral*, Campus, Frankfurt.
- OECD (1990): *Les systèmes de santé, à la recherche d'efficacité*, OCDE, Paris.
- OECD (1993): *OECD Health Systems: Facts and Trends (1960-1991)*, OECD, Paris.
- Oettingen, G. (1995): 'Cross-cultural perspectives on self-efficacy', in A. Bandura (Ed.): *Self-efficacy in Changing Societies*, Cambridge UP, Cambridge, 149-176.
- Offe, C. (1985): *Arbeitsgesellschaft, Strukturprobleme und Zukunftsperspektive*, Frankfurt / New York, 1985.
- Offe, C. / U.K. Preuss: *Democratic Institutions and Moral Resources*, Zes, 1990.
- Offe, C. (1989): 'Fessel und Bremse. Moralische und institutionelle Aspekte intelligenter Selbstbeschränkung', en A. Honneth et al (Hrsg.): *Zwischenbetrachtungen Im Prozess der Aufklärung*, Suhrkamp V., Frankfurt, 739-774.
- Offe, C. (1990): "Akzeptanz und Legitimität strategischer Optionen in der Sozialpolitik", en VV.AA.: *Sicherheit und Freiheit*, Suhrkamp, Frankfurt, pp. 179-202.
- Offe, Claus (1990): "Review of de Swaan's <<In Care of the State>>", *Sociology*, 24:1, pp. 153-155.
- Offe, K. et al. (1991): *Gesetzliche Krankenversicherung und sozialpolitische Kultur*, ZfS, Bremen.

- Olafsson, S. (1992): 'The rise or decline of work in the Welfare State?', en J. Kolberg (Ed.): *Between Work and Social Citizenship*, Sharpe, Armonk.
- Olson, M. (1987): 'Why Some Welfare-State Redistribution to the Poor is a Great Idea', en Ch.K. Rowley (Ed.), *Democracy and Public Choice*, Blackwell, London, pp. 191-222.
- Olson, M. (1990): 'Is Britain the wave of the future? How ideas affect societies', en M. Mann (ed.): *The rise and decline of the nation state*, Blackwell, Oxford, pp. 91-113.
- Ordóñez, L./ B. Mellers (1994): *Trade-offs in fairness and preference judgements*, dact.
- Orizo, F. (1992): *Los nuevos valores de los españoles*, F. Santa María, Madrid.
- Overlaet, B. (1991): 'Merit criteria as justification for differences in earnings', *Journal of Economic Psychology*, 12:4, pp. 689-706.
- Papadakis, E. (1990): *Attitudes to State and Private Welfare*, Kensington.
- Papadakis, E. (1990): 'Conjectures about public opinion and the Australian Welfare State', *Australian and New Zealand Journal of Sociology*, 26(2).
- Papadakis, E. (1992): 'Public Opinion, Public Policy and the Welfare State', *Political Studies*, 40(1).
- Papadakis, E. (1993): 'Class interests, class politics and welfare state regime', *British Journal of Sociology*, 44:2, pp. 249-270.
- Papadakis, E./ C. Bean (1993): 'Popular Support for the Welfare State: a Comparison between institutional regimes', *Journal of Public Policy*, 13(3).
- Papadakis, E./ Taylor-Gooby, P. (1985): "Positional satisfaction and state welfare", *Sociological Review*.
- Papadakis, E./ Taylor-Gooby, P. (1987): 'Consumer attitudes and participation in State Welfare', *Political Studies*, 35(3)
- Paramio, L.: "Trabajadores y ciudadanos: El socialismo y los movimientos sociales", *Sistema*, 98, pp. 48-56.
- Pareto, V. (1935): *The Mind and Society*, J. Cape, London.
- Parijs, P. van (1989): "A Revolution in Class Theory", *Politics and Society*, 23.
- Parijs, P. van (1990): 'The second marriage of justice and efficiency', VV.AA.: *Arguing for Basic Income*, Verso, London.
- Parijs, P. van (1994): *¿Qué es una sociedad justa?*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- Parker, H. (1982): *The Moral Hazard of Social Benefits*, The Institute of Economic Affairs, Londres.
- Parkin, F.: *Orden político y desigualdades de clase*, Debate, Madrid.
- Parsons, T./ E. Shils (1968): *Hacia una teoría general de la acción*, Kapelusz, Buenos Aires.
- Pawlak, Z. (1991): *Rough Sets*, Kluwer, Dordrecht.
- Payne, C./ J. Payne/ A. Heath (1994): 'Modelling trends in multi-way tables', in A. Dale/ R. Davies (Eds.): *Analyzing Social & Political Change*, Sage, Newbury Park.
- Pearce, F. (1989): *The Radical Durkheim*, Unwin Hyman, London.
- Peces-Barba, G. (1990): "El socialismo y el derecho al trabajo", *Sistema*, 97, pp. 3-10.
- Perelman, C. (1964): *De la justicia*, CEF, Méjico.
- Pérez Díaz, V. (1985): *El retorno de la sociedad civil*, IEE, Madrid.
- Pérez Díaz, V. et al. (1995): 'La opinión pública española ante la reforma del sistema público de pensiones', en J. Herce/ V. Pérez-Díaz (Dirs.): *La reforma del sistema público de pensiones en España*, IEE, Madrid.
- Perpiñá, A. (1963): *Encuesta Universitaria sobre clases sociales*, CSIC, Madrid.
- Peters, G. (1992): *The Politics of Taxation*, Basil Blackwell, Oxford.
- Phelan, J. et al. (1995): "Education, social liberalism, and economic conservatism", *American Sociological Review*, 60(1): 126-140.

- Pierson, P. (1994): *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher and the politics of retrenchment*, Cambridge UP, Cambridge.
- Plant, R. (1974): *Community and Ideology. An Essay in Applied Social Philosophy*, Routledge & Kegan Paul, London.
- Pommerehne, W. W./F. Schneider (1978): "Fiscal illusion, political institutions, and local public spending", *Kyklos*, 31:3, pp. 381-408.
- Pradera, J. (1995): 'El doble lamento. La opinión pública ante el Estado de Bienestar', *Claves*, 50.
- Prieto, L. (1986): "Ideología liberal y fundamentación iusnaturalista de los derechos humanos", *Anuario de Derechos Humanos de la Universidad Complutense*, 4, pp. 304-321.
- Przeworski, A. (1987): "Methods of cross-national research, 1970-83: an overview", en M. Dierkes et al. (Eds.): *Comparative policy research*, Gower, Aldershot, pp. 31-49.
- Przeworski, A. (1988): *Capitalismo y socialdemocracia*, Alianza, Madrid.
- Przeworski, A. (1986): 'Democracy as a contingent outcome of conflicts'.
- Przeworski, A. (1996): 'Las restricciones económicas en las decisiones políticas', *Revista Internacional de Filosofía Política*, 6. Madrid.
- Przeworski, A. / M. Wallerstein (1986): "Popular Sovereignty, State Autonomy, and Private Property", *Archives Européennes de Sociologie*, 27: 2, pp. 215-259.
- Putnam, R. (1995): 'Tuning in, tuning out: the strange disappearance of social capital in America', *Political Science and Politics*, pp. 664-683.
- Purcell, K. (1982): 'Female manual workers, fatalism and the reinforcement of inequalities', en D. Robbind (Ed.): *Rethinking Social Inequality*, Gower, Aldershot, pp. 43-64.
- Rae, D. (1979): 'The egalitarian State: notes on a system of contradictory ideals', *Daedalus*, 108.
- Rae, D. (1981): 'Two contradictory ideals of (political) equality', *Ethics*, 91.
- Rae, D. et al. (1981): *Equalities*, Harvard U. P., Cambridge.
- Rainwater, L. (1974): *What Money Buys. Inequality and the Social Meaning of Income*, Basic B., N. York.
- Ramos, R. (1994): "Una aproximación a las paradojas de la acción social", en E. Lamo de Espinosa/ J.E. Rodríguez-Ibáñez (Coord.): *Problemas de Teoría Social Contemporánea*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- Rasinski, K. (1989): 'The effect of question wording on public support for government spending', *Public Opinion Quarterly*, 53(3)
- Rawls, J. (1971): *A Theory of Justice*, Oxford U.P., Oxford.
- Ray, J.J. (1991): Authoritarianism is a dodo: comment on Scheepers, Felling and J. Peters", *European Sociological Review*, 7:1, pp. 73-75.
- Reis, H.T. (1984): 'The Multidimensionality of Justice', en *The Sense of Injustice. Social Psychological Perspectives*, Plenum P., New York, pp. 25-61.
- Ringen, S. (1987): *The Possibility of Politics. A Study in the Political Economy of the Welfare State*, Oxford U. P., Oxford.
- Ritzman, R.L./ D. Tomaskovic (1992): "Life chances and support for equality and equity as normative and counternormative distribution rules", *Social Forces*, 70(3): 745-763.
- Roberts, M. et al (1994): 'Understanding attitudes toward progressive taxation', *Public Opinion Quarterly*, 58.
- Roberts, S./ H. Bolderson (1993): *How Closed are Welfare States? Migration, Social Security and National Frontiers: A Case-Study of Social Security Provisions for non-EC Nationals in three EC Countries*, ISA-RC on Social Policy , Oxford.
- Robinson, R./ W. Bell (1978): 'Equality, success, and social justice in England and the United States', *American Sociological Review*, 43:1.
- Robles, G.: "Los derechos humanos ante la teoría del derecho", en G. Peces- Barba (Ed.): *El fundamento de los derechos humanos*, Ed. Debate, Madrid, 1989.
- Rodríguez, J.A. (1983): 'Análisis sociológico de la participación y derecho de la persona enferma dentro del sector sanitario', en VV.AA.: *La sanidad española desde la perspectiva del usuario y la persona enferma*, Encuentro, Madrid.
- Rodríguez Cabrero, G. (1989): "Política social en España: realidades y tendencias", en R. Muñoz (Comp.): *Crisis y futuro del Estado de bienestar*, Alianza, Madrid, pp. 183-204.

- Rodríguez Cabrero, G. et al. (1996): *Las entidades voluntarias en España*, Ministerio de Asuntos Sociales, Madrid.
- Roebroek, J.M. (1992): 'The contradictory entity of social solidarity and welfare state evolution', *Acta Sociologica*, 35(1): 63-68.
- Roller, E. (1992): *Einstellungen der Bürger zum Wohlfahrtsstaat der Bundesrepublik Deutschland*, Westdeutscher Verlag, Opladen.
- Roller, E./B. Westle (1987): "Politisierung und Depolitisierung von Wohlfahrtsansprüchen", *Soziale Welt*, 38:2, 227-251
- Rootes, C.A. 'The Dominant Ideology Thesis and its Critics', *British Journal of Sociology*
- Rubinstein, D. (1988): 'The concept of justice in sociology', *Theory and Society*, 17.
- Rubinstein, D. (1993): 'Capitalism, social mobility, and distributive justice', *Social Theory and Practice*, 19:2.
- Ruiz-Castillo, J./ C. Ballano (1992): *Searching by questionnaire for the meaning of income inequality*, Universidad Carlos III, Madrid.
- Rushing, W. (1986): *Social Functions and Economic Aspects of Health Insurance*, Kluwer, Boston.
- Rytina, J. et al. (1979): Income and stratification ideology, *American Journal of Sociology*
- Sabbagh, C. et al. (1994): 'The structure of social justice judgments: a facet approach', *Social Psychology Quarterly*, 57: 3.
- Salovey, P. (1985): 'Social Comparison Processes in envy and jealousy', en J. Suls/ T. Wills (Eds.): *Social Comparison*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale.
- Sandberger, J. (1983): 'Zwischen Legitimation und Kritik', *Zeitschrift für Soziologie*, 12:3.
- Sanders, A. (1988): 'Rationality, self-interest, and public attitudes on public spending', *Social Science Quarterly*, 69.
- Saraceno, C. (1994): *Familismo ambivalente y clientelismo categorico en el Estado de Bienestar italiano*, Symposium Gumersindo de Azcárate de Política Social.
- Sarcinelli, U. (1990): 'Auf dem Weg in eine kommunikative Demokratie? Demokratische Streitkultur als Element politischer Kultur', en Sarcinelli, U. (Hrsg.): *Demokratische Streitkultur*, Westdeutscher V., Opladen.
- Scheepers, P./ A. Felling/ J. Peters (1990): "Social Conditions, authoritarianism and ethnocentrism", *European Sociological Review*, 6:1, pp. 15-29.
- Scheepers, P./ R. Eisinga/ L. van Snippenburg (1992): "Working-class authoritarianism: evaluation of a research tradition and an empirical test", *The Netherlands Journal of Social Science*, 28:2, pp.103-126.
- Schepanski, A./ D. Kelsey (1990): 'Testing for framing effects in taxpayer compliance decisions', *The Journal of the American Taxation Association*.
- Schmid, G. (1992): *Equality and efficiency in the labour market*, WZB, Berlin.
- Schmidt, V. (1991): *Adaptive Justice*, ZfS, Bremen.
- Schmidt, V. (1992): *Procedural Aspects of Distributive Justice*, ZfS, Bremen.
- Schoeck, H. (1978): *Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft*, K. Alber, Freiburg/ München.
- Schoenfeld, E. (1989): 'Durkheim's concept of justice and its relationship to social solidarity', *Sociological Analysis*, 50(2)
- Schoenfeld, E. (1993): 'Religion, class conflict and social justice', en W.H. Swatos (ed.): *A Future for Religion?*, Sage
- Scholl, A. (1993): *Die Befragung als Kommunikationssituation*, Westdeutscher V., Opladen.
- Schram, A. (1991): *Voter Behaviour in Economic Perspective*, Springer, Berlin.
- Schuman, H./ S. Presser (1980): 'Public Opinion and public ignorance: the fine line between attitudes and nonattitudes', *American Journal of Sociology*, 85(5)
- Schütz, A. (1974): 'La igualdad y la estructura de sentido del mundo social', en *Estudios sobre teoría social*, Amorrortu, Buenos Aires.
- Schwarz, N. (1994): *Cognition, communication, and survey measurement: some implications for contingent valuation models*, ZUMA, Mannheim.

- Sears, J.O. et al. (1986): 'A schematic variant of symbolic politics theory, as applied to racial and gender equality', en R. Lau/ D. Sears (eds.): *Political Cognition*, L. Erlbaum, Hillsdale.
- Sellerberg, A.M. (1994): *A Blend of Contradictions. G. Simmel in Theory and Practice*, Transaction P., New Jersey.
- Sellerberg, A.M. (1994): 'Nutritional norms in long-term care analyzed from a Simmolean perspective', *Acta Sociologica*.
- Sen, A. (1982): *Choice, Welfare and Measurement*, Blackwell, Oxford.
- Sennet, R./J. Cobb (1972): *The hidden injuries of class*, Vintage, NY.
- Shoham, S. (1974): *Society and the Absurd*, B. Blackwell, Oxford.
- Sigelman, L./ S. Welch (1991): *Black Americans' views of racial inequality*, C.U.P., Cambridge.
- Sihvo, T./ H. Uusitalo (1995): 'Economic crises and support for the welfare state in Finland 1975-1993', *Acta Sociologica*, 38 (2): 251-262.
- Simmel, G. (): 'El pobre'
- Simon, H.A. (1983): *Models of bounded rationality*, MIT, Cambridge.
- Simon, H.A. (1985): 'Human nature in politics: the dialogue of psychology with political science', *American Political Science Review*, 79.
- Simon, J.L. (1989): *The Economic Consequences of Immigration*, Blackwell, Oxford.
- Smith, T.W. (1984): Nonattitudes: a review and evaluation, en C. Turner/ E. Martin (Eds.): *Surveying subjective phenomena*, Russell Sage, New York.
- Smith, T.W. (1987): 'That which we call welfare by any other name would smell sweeter. An analysis of question wording on response patterns', *Public Opinion Quarterly*, 51(1).
- Smith, T. W. (1989): "Inequality and welfare", en VV.AA., *International Social Attitudes*, Gower, Aldershot, pp. 59-86.
- Smith, Tom W. (1990): "Social Inequality in Cross-National Perspective", en VV.AA., *Attitudes to Inequality and the Role of Government*, ISSP/SCP, Rijswijk, pp. 21-31.
- Sniderman, P.M. et al. (1987): 'The fallacy of democratic elitism', *British Journal of Political Science*, 21(2): 349-370.
- Snippenburg, L.B./ A. Felling (1989): 'Generation location, socioeconomic position, class identification, and opinions about social inequality in the Netherlands, en W. Jansen et al. (Eds.): *Similar or different?*, SISWO, Amsterdam.
- Sniderman, P.M. et al. (1991): *Reasoning and Choice*, C.U.P., Cambridge.
- Stamm, H.P. (1991): *Regular Patterns of Status Inconsistency*, Zürich.
- Steinmo, S. (1994): *Taxation and democracy*, Yale UP, New Haven.
- Stinchcombe, Arthur L. (1986): 'The deep structure of moral categories, eighteenth-century French stratification, and the Revolution', en *ibid.*, *Stratification and Organization*, Cambridge U. P., Cambridge, pp. 145-173.
- Stolte, J.F. (1983): 'The legitimation of structural inequality: reformulation and test of the self-evaluation argument', *American Sociological Review*, 48: 331-342.
- Svallfors, S. (1991): 'The politics of welfare policy in Sweden', *British Journal of Sociology*, 42(4)
- Svallfors, S. (1993): *Attitudes to Inequality in Australia and Sweden*, University of New South Wales, Kensington.
- Svallfors, S. (1993): 'Policy regimes and attitudes to inequality: a comparison of three European nations', en VV.AA., *Scandinavia in a New Europe*, Scandinavian University Press, Oslo, pp. 87-133.
- Svallfors, S. (1994): 'Dimensions of Inequality: a comparison of attitudes in Sweden and Britain', *European Sociological Review*, 9: 3.
- Svallfors, S. (1994): *Multidimensional Welfare State attitudes: some evidence from Sweden*, ZUMA, Mannheim.
- Svallfors, S. (1995): 'The End of Class Politics? Structural Cleavages and Attitudes to Swedish Welfare Policies', *Acta Sociologica*, 38(1): 53-74.
- Stiglitz, J.E. (1988): *Economía del sector público*, Antoni Bosch, Barcelona.

- Swaan, A. de (1989): "Jealousy as a class phenomenon: the petite bourgeoisie and social security", *International Sociology*, 4:3, pp. 259-271.
- Swaan, A. de (1992): 'Transnationale Sozialpolitik', *Journal für Sozialforschung*, 32 (1): 3-17.
- Swaan, A. de (1994): *A cargo del Estado*, Pomares Corredor, Madrid.
- Swidler, A. (1986): 'Culture in action: symbols and strategies', *American Sociological Review*, 51:2.
- Swidler, A. (1992): 'Inequality and American Culture. The persistence of voluntarism', en G. Marks/ L. Diamond (Ed.): *Reexamining democracy*, Sage, Newbury Park.
- Swift, J. (1995): "Pluralism, justice and equality", en D. Miller/ M. Walzer (Eds.): *Pluralism, Justice and equality*, Oxford U.P., Oxford, 253-280.
- Swift, J et al. (1995): 'Distributive justice: does it matter what the people think?', en J.R. Kluegel et al. (eds.): *Social Justice and Political Change*, A. de Gruyter, Berlin.
- Szirmai, A. (1991): *Explaining Variation in Attitudes toward Income Equality*, dact.
- Taylor-Gooby, P. (1983): "The distributional compulsion and the moral order of the Welfare State", en VV.AA.: *Liberal Democracies*, London, pp. 98-120.
- Taylor-Gooby, P. (1983): 'Moralism, self-interest and attitudes to welfare', *Policy and Politics*, 11(2)
- Taylor-Gooby, P. (1985): *Public Opinion, Ideology and State Welfare*, RKP, London.
- Taylor-Gooby, P. (1986): 'Consumption Cleavages and Welfare Policies', *Political Studies*, 34(4).
- Taylor-Gooby, P. (1991): *Social Change, Social Welfare and Social Science*, Harvester Wheatsheaf, Harfordshire.
- Taylor-Gooby, P. (1996): *Transformations and trends in European Welfare Provision*, IV International Seminar on Social Policy, Madrid.
- Taylor-Gooby, P./ P. Beedle (1983): 'Ambivalence and altruism: public opinion about taxation and welfare', *Policy and politics*, 11(1)
- Taylor-Gooby, P./ H. Dean (1992): *Dependency Culture*, Harvester Wheatsheaf, New York.
- Temkin, L.S. (1993): *Inequality*, Oxford University Press, Oxford.
- Tetlock, P. (1983): 'Cognitive style and political ideology', *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(1)
- Tetlock, P. (1984): 'Cognitive Style and political belief systems in the British House of Commons', *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(2)
- Tetlock, P. (1986): 'A value pluralism model of ideological reasoning', *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(4)
- Tetlock, P./ L. Skitka (1993): 'On ants and grasshoppers: the political psychology of allocating public assistance', en B.A. Mellers/ J. Baron (Eds.): *Psychological perspectives in justice*
- Therborn, G. (1980): *La ideología del poder y el poder de la ideología*, S. XXI, Madrid.
- Therborn, G. (1984): 'The New Question of Subjectivity', *New Left Review*, 143.
- Therborn, G. (1987): "La dinámica del capitalismo y el sentido del proyecto socialista hoy y mañana", VV.AA.: *El nuevo compromiso europeo*, Sistema, Madrid, pp. 123-136.
- Therborn, G. (1989): *Por qué en algunos países hay más paro que en otros*, Alfons el Magnànim, Valencia, 1989.
- Therborn, G. (1989): "States, Populations and Productivity", en P. Lassman (Ed.): *Politics and Social Theory*, Routledge, London, 1989, pp. 62-84.
- Thompson, M./R. Ellis/ A. Wildavsky (1990): *Cultural Theory*, Westview P., Boulder.
- Thompson, M.M. et al. (1995): 'Let's Not Be Indifferent About (Attitudinal) Ambivalence', in J.A. Krosnick/ R.E. Petty (Eds.): *Attitude Strength*, L. Erlbaum, Mahwah.
- Threlfall, M. (1994): 'Los límites de las políticas de igualdad en las sociedades satisfechas', en A. Valcárcel (Comp.): *El concepto de igualdad*, S. XXI, Madrid.

- Torcal, M. (1993): 'Análisis dimensional y estudio de valores: el cambio cultural en España', *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*.
- Torcal, M. (1995): *Actitudes políticas y participación política en España*, UAM, Madrid.
- Torres Mora, J. (1995): 'Las nuevas desigualdades', *Documentación Social*.
- Tropman, J.E. (1981): 'The constant crisis: social welfare and the American cultural structure', VV.AA. (eds.): *New Strategic Perspectives on Social Policy*, Pergamon, New York.
- Tropman, J.E. (1987): *Public Policy Opinion and the Elderly, 1952-1978. A Kaleidoscope of Culture*, Greenwood P., N. York.
- Tversky, A./D. Kahneman (1986): "Rational choice and the framing of decisions", *Journal of Business*, 59:4, pp. 251-278.
- Tversky, A./G. Quattrone (1988): 'Contrasting rational and psychological analysis of political choice', *American Political Science Review*, 82(3).
- Tyler, T. (1987): 'Procedural Justice Research', *Social Justice Research*, 1(1).
- Ulrich, C. (1995): 'Moral Hazard und gesetzliche Krankenversicherung. Möglichkeiten zu Mehrentnahmen an Gesundheitsleistungen in der Wahrnehmung und Bewertung durch gesetzlich Versicherte', *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47:4.
- Ultee, V. (1980): 'Is education a positional good?', *NJS*, 16:2, 135-153.
- Unger, R.M. (1985): *Conocimiento y política*, FCE, Méjico.
- Unidad Especial para el Estudio y Propuesta de Medidas para la Prevención y Corrección del Fraude (1995): *Informe sobre el fraude en España*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Urrutia, J. (1992): "Constitución y ciencia económica", *Claves*, pp. 21-26.
- Uusitalo, H./ T. Sihvo (1995): 'Economic Crises and Support for the Welfare State in Finland 1975-1993', *Acta Sociologica*, 38(2): 251-262.
- Vasem, J. (1993): 'Gesundheitsökonomie und Versicherung', *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*, 2:1, pp. 123-160.
- Verba, S./ G. Orren (1992): *La igualdad en los Estados Unidos. Perspectiva desde la cumbre*, MTSS, Madrid.
- Villalain, J.L. et al. (1992): *La sociedad española de los 90*, Fundación Santa María, Madrid.
- Vollmer, R. (1986): *Die Entmythologisierung der Berufsarbeit. Über den sozialen Wandel von Arbeit, Familie und Freizeit*, Westdeutscher V., Opladen.
- Vries, S. de (1994): *Egoism, Altruism, and Social Justice*, ICS, Groningen.
- VV.AA. (1989): "Flexible Individuen", *PROKLA*, 76.
- VV.AA. (1995): *Diccionario de economía de la salud*, Díaz de Santos, Madrid.
- Walzer, M. (1983): *Spheres of justice. A defence of pluralism and equality*, Martin Robertson, Oxford.
- Walzer, M. (1995): "Response", en D. Miller/ M. Walzer (Eds.): *Pluralism, justice and equality*, Oxford U.P., Oxford, pp. 281-297.
- Weale, A. (1986): "The Welfare State and two conflicting ideas of equality", *Government and Opposition*, 315-327.
- Weatherley, R. (1993): 'Doing the right thing: how social security claimants view compliance', *Australian and New Zealand Journal of Sociology*, 29: 1.
- Wegener, B. (1991): 'Relative deprivation and social mobility: structural constraints on distributive justice judgments', *European Sociological Review*, 7:1, 3-19.
- Wegener, B. (1992): 'Gerechtigkeitsforschung und Legitimationsnormen', *Zeitschrift für Soziologie*, 21(4): 269-283.
- Wegener, B. (1993): 'Hierarchical and social closure conceptions of distributive justice: a comparison of East and West Germany', *ISJP-BRD*, 22.
- Wegener, B./ S. Liebig (1995): 'Primäre und sekundäre Ideologien. Ein Vergleich von Gerechtigkeitsvorstellungen in Deutschland und den USA', en H.P. Müller/B.Wegener (Hsg.): *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, L+B, Opladen, pp.295-312.

- Weigert, A.J. (1991): *Mixed Emotions. Certain Steps towards understanding ambivalence*, State University of New York Press, Albany.
- Weigert, A.J./ D.D. Franks (1989): 'Ambivalence: a Touchstone of the Modern Temper', en D. Franks/ E. McCarthy (Eds.): *The Sociology of Emotions*, JAI Press, Greenwich.
- Wiesenthal, H. (1987): *Strategie und Illusion. Rationalitätsgrenzen kollektiver Akteure am Beispiel der Arbeitszeitpolitik 1980-1985*, Campus V., Frankfurt / New York, 1987.
- Wiesenthal, H. (1990): *Unsicherheit und multiple-self-Identität*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
- Wijk, P. van /W. Arts (1991): "The dynamics of income inequality in a representative democracy", *Rationality and Society*, 3:3, pp. 317-342.
- Wildavsky, A./ J. Malkin (1991): 'Why the traditional distinction between public and private goods should be abandoned', *Journal of Theoretical Politics*, 3.
- Wilensky, H.L. (1975): *The Welfare State and Equality*, UCP, Berkeley.
- Wleizen, C. (1995): 'The Public as a Thermostat: Dynamics of Preferences for Spending', *American Journal of Political Science*, 39(4): 981-1000.
- Wolf, E.R. (1980): 'Relaciones de parentesco, de amistad y de patronazgo en las sociedades complejas' en E. Wolf (Ed.): *Antropología social de las sociedades complejas*, Alianza, Madrid.
- Wolfe, A. (1980): *Los límites de la legitimidad*, S. XXI, Madrid.
- Wolfe, A. (1989): *Whose Keeper? Social science and moral obligation*, University of California, Berkeley.
- Wright, E.O. (1987): "Towards a post-marxist radical social theory", *Contemporary Sociology*, 16:5, pp. 478-753.
- Wright, E.O. (1989): *Classes*, Verso, Londres.
- Wright, E.O./D. Cho (1993): 'Empleo estatal, ubicación de clase y orientación ideológica', *Política y sociedad*, 11, pp. 7-25.
- Wright, E.O./ K.Y. Shin (1988): 'Temporality and class analysis', *Sociological Theory*, 6(1): 58-84.
- Wuthnow, R. (1991): *Actos de compasión*, Alianza, Madrid.
- Young, P. (1994): *Equity in Theory and Practice*, Princeton U P.
- Zaller, J.R. (1991): 'Information, Values, and Opinion', *American Political Science Review*, 85(4): 1215-1237.
- Zaller, J.R. (1992): *The Nature and Origins of Mass Opinion*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Zaller, J.R./ S. Feldman (1992): 'A Simple Theory of the Survey Response: Answering Questions versus Revealing Preferences', *American Journal of Political Science*, 36(3): 579-616.
- Zaller, J./ H. McClosky (1984): *The American Ethos. Public Attitudes toward Capitalism and Democracy*, Harvard U.P., Cambridge.
- Zapf, W. (1987): *Individualisierung und Sicherheit. Untersuchungen zur Lebensqualität in der Bundesrepublik Deutschland*, Beck, München.
- Zelizer, V.A. (1988): *Morals & Markets. The Development of Life Insurance in the United States*.
- Zeckhauser, R.J. (1974): 'Risk spreading and distribution', en H.M. Hochman/G. Peterson (Eds.): *Redistribution Through Public Choice*, Columbia U.P., New York, p. 206-228.
- Zwicky, Heinrich (1992): "Die Wahrnehmung sozialer Ungleichheit. Zwischen Ideologisierung und Makrosozialer Latenz", en VV.AA., *Das Ende sozialer Schichtung?*, Seismo, Zürich.

APENDICE.

LAS ACTITUDES ANTE LA DESIGUALDAD Y EL ESTADO DE BIENESTAR EN LA
INVESTIGACION EMPIRICA PREVIA

Introducción

En el cuerpo central del trabajo he presentado los principales argumentos y resultados empíricos sobre la ambivalencia y la inconsistencia en las actitudes ante la desigualdad y el Estado de Bienestar. También en el texto he introducido los resultados de mi propia investigación sobre las dimensiones y las variables explicativas de las actitudes en general -entiéndase, sus aspectos no ambivalentes o inconsistentes-, sirviéndome para ello de los datos nacionales e internacionales de los que me servía también para analizar la ambivalencia. Dado que no era el tema central de la investigación, he optado por relegar a este apéndice la discusión del estado de la cuestión sobre las actitudes generales en las dos esferas.

En ambos campos de trabajo, tanto los sociólogos como los politólogos se han demorado en varios temas (ver tablas adjuntas). Mi exposición la voy a limitar a dos de ellos, los más directamente relacionados con el tema del trabajo:

- la cuestión de la dimensionalidad de las actitudes, esto es, la diferenciación e integración en ellas de diferentes temas
- el problema del consenso/ disenso, y sus variables explicativas.

Siguiendo la prelación dada a los temas en el trabajo comienzo la exposición por la desigualdad y sigo con el Estado de Bienestar.

Las tablas adjuntas deben servir de referencia concreta a los enunciados más bien generales que necesariamente componen un resumen.

Actitudes ante la desigualdad

Un problema fundamental enturbia la exposición de los resultados de esta área de investigación. Las diferencias metodológicas existentes entre los distintos estudios suelen acarrear balances distintos de resultados. Arts/ van der Veen resumen muy bien el problema, ilustrándolo con un ejemplo sintomático:

"Los resultados de la investigación sociológica en varios países se han obtenido con ayuda de instrumentos de medida diferentes y son de distinto carácter. Así, por ejemplo, proyectos de investigación similares en la República Federal Alemana y en los Estados Unidos llegan a conclusiones dispares entre sí. En la ciudad alemana de Constanza Mayer encontró un gran acuerdo sobre los valores de logro que rigen o deben regir la asignación de las recompensas sociales. La investigación llevada a cabo por Rytina en una ciudad americana de tamaño comparable arrojó otros resultados. Se descubrió que la aceptación de la ideología americana dominante (igualdad de oportunidades, meritocracia) estaba muy lejos de ser universal"

Afortunadamente distintos investigadores han hecho el esfuerzo de limar aristas y buscar conclusiones generalizables a partir del marasmo de trabajos existentes. Kluegel/ Smith (1981) resumen

muy bien la investigación sobre las actitudes menos normativas, y Miller (1992) y Cook/ Hegtvedt, la realizada sobre los sentimientos de justicia distributiva; finalmente Kluegel/ Mason/ Wegener (1995) presenta el estado de la cuestión sobre la comparación internacional de actitudes ante la desigualdad.

En las tablas anexas he resumido lo más esquemáticamente posible los resultados de las principales investigaciones realizadas hasta la fecha. Debieran satisfacer la curiosidad del lector interesado por los aspectos y los detalles más concretos que no puedo discutir en este texto. También deben dar idea de la diversidad metodológica y muestral que se da en este campo de estudio. Paso ahora ya, sin más, a sintetizar los resultados que considero más importantes.

Empezando por la cuestión de la dimensionalidad, los resultados obtenidos hasta la fecha indican que las actitudes están estructuradas y que las opiniones no son arbitrarias. Resumiendo los resultados de la investigación más ambiciosa existente hasta el momento, el International Social Justice Project, sus investigadores principales afirman taxativamente:

"De nuestros análisis se obtiene que realmente las creencias de la población general sobre la justicia tienen una estructura definida. Hay que descartar que ésta sea un simple artefacto producido por la técnica de análisis" (Swift et al., p. 34).

Estos autores en concreto obtienen tres principios de justicia - la igualdad, la necesidad y el mérito- validables en los países analizados. Con todo, como indican las tablas adjuntas, el número de ítems que se incluyan en los análisis y la técnica de análisis que se emplee producen distinto número de dimensiones y distintas relaciones entre ellas.

Pasando al tema del consenso y el disenso en torno a las actitudes, la diversidad de operacionalizaciones de variables independientes que se da en los diversos trabajos (Arts/ van der Veen, p. 152) no impide afirmar que en general predomina el consenso sobre el disenso. La clase, o el nivel de renta o de estudios introducen diferencias, pero en general impera el acuerdo. Aunque el efecto varía según la norma de que se trate, habiendo más disenso en torno a la igualdad o la necesidad que respecto a la equidad o el mérito, en general, como subraya Miller (1995: 83) la hipótesis del interés propio no ha podido sustanciarse de forma robusta. Al menos tal sería el caso respecto a las normas y los principios de justicia distributiva. Encontramos mayor variación en las percepciones y evaluaciones de la desigualdad. Lindenberg y Wegener han demostrado que la posición que se ocupa en la estructura social "distorsiona" la percepción que se tiene de esa estructura y de la posición propia. Cook/ Hegtvedt subrayan también la importancia de cómo se defina el contexto en el momento de evaluar la justicia o la injusticia de una distribución concreta. En este sentido Miller habla de un efecto cognitivo del interés propio, ilustrándolo del siguiente modo.

"El impacto del interés propio no se produce tanto sobre los principios de justicia a los que se adhieren las personas, cuanto sobre cómo se aplican esos principios en situaciones concretas. El efecto es más cognitivo que ético: por poner un ejemplo, el interés propio más que afectar las actitudes acerca de lo que es la remuneración

justa de un trabajo lo que hace es sesgar la concepción que la persona tiene del trabajo que realiza -por ejemplo, cuánta responsabilidad entraña. (...) El efecto ético, por lo tanto, es secundario" (Miller, 1995: 85).

Hay disenso, pues, sobre la forma de juzgar situaciones concretas, no sobre los principios de justicia.

"El acuerdo de las personas en torno a los principios de justicia abstractos que pueden aplicarse a una situación no implica necesariamente consenso sobre las evaluaciones concretas de la justicia de una situación, y viceversa" (Arts/ van der Veen, p. 156).

Arts/ van der Veen enumeran las variantes de ese efecto cognitivo del autointerés:

- el ya mencionado, de la percepción diferencial de las situaciones
- el efecto de la comparación social y la privación relativa
- el efecto de las explicaciones o atribuciones causales de los fenómenos, más que su sola percepción.

Las hipótesis concretas sobre las variables explicativas determinantes de las actitudes han encontrado diverso grado de confirmación en función de la metodología, el país y la variable dependiente utilizada (normas vs. evaluaciones). Las más socorridas en la literatura son:

- el efecto underdog: a status social más bajo, mayor igualitarismo
- el efecto caridad (inverso del anterior): a status social más alto, mayor igualitarismo
- el efecto ilustración: a nivel educativo más alto, mayor igualitarismo
- el efecto Zeitgeist: a mayor edad, menor igualitarismo
- el efecto de la "ética del cuidado": las mujeres defienden la necesidad como criterio de justicia en mayor medida que los hombres

Pero, repito, en general el consenso prevalece sobre el disenso. Como resume Smith respecto al efecto de la clase:

"la clase está relacionada consistentemente con las actitudes ante la desigualdad, pero por lo general la relación es bastante modesta" (Smith, p. 73).

Actitudes ante el Estado de Bienestar

Al tratar de sintetizar los resultados de la investigación empírica de las actitudes ante el Estado de Bienestar se encuentra uno con los mismos problemas que ya tenía en el apartado de las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva; sólo que ahora esas dificultades se ven agrandadas por varios factores:

- el comienzo más temprano de la investigación politológica sobre el tema, frente al retraso de la sociología en la investigación de las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva
- la diversidad internacional del Estado de Bienestar (los

distintos regímenes existentes)

- la existencia de mayor número de encuestas y datos sobre muy diversos países, dada su mayor aplicabilidad e interés político.

Ringen resume los resultados de las investigaciones y realiza una interpretación sumaria en mi opinión muy acertada. Kaase/ Newton (1995) refleja el último estado de la cuestión. Me voy a ceñir a él para el esquema de mi síntesis. Dado que Kaase/ Newton se refieren a un grupo de encuestas en concreto, las tablas que acompañan el texto deben servir para cotejar y matizar la exposición a la luz de las dificultades mencionadas.

Lo primero que hay que decir es que hay "actitudes" en el sentido fuerte del término; o si se prefiere, en esta esfera de actitudes prevalecen las actitudes sobre las no-actitudes. Así lo expresan Kaase/ Newton:

"(...) las opiniones sobre el Estado de Bienestar están relativamente estructuradas, y son internamente consistentes, persistentes en el tiempo y, en cierta medida sutiles y sofisticadas" (Kaase/ Newton, 79).

La opinión sobre el Estado de Bienestar no parece estar fragmentada en islotes inconexos de sentido. Las técnicas de análisis factorial y LISREL han demostrado que distintos aspectos relacionados con el bienestar y la seguridad material entran en los mismos plexos de actitudes. Las personas tienen una imagen "clara y distinta" del gasto público social, como dimensión cristalizada, frente a otras partidas de gasto. Kaase/ Newton hablan de "familias de temas" (p. 80).

En cuanto a la consistencia, para el aspecto más tratado, la paradoja "más por menos" se ha encontrado evidencia empírica tanto a favor como en contra. En general los resultados varían mucho en función de la metodología de la investigación.

Hay estabilidad en las actitudes ante el Estado de Bienestar en los 70 y los 80, sin aumento ni disminución de la legitimación entre la población en general. Como ya señalamos en el cuerpo central del texto sí ha habido algo, son problemas de legitimación de alguna política concreta, pero sin crisis de legitimación global ni de fines ni de políticas (Ringén, 69). En cualquier caso este tipo de crisis nunca hubiera sido posible:

"Si suponemos, como debiéramos, que el Estado de Bienestar no se hubiera expandido sin contar con el apoyo de la población, también debemos suponer que ésta ha invertido mucha lealtad en él (algo que confirman las encuestas de opinión). Por lo tanto no es lógico esperar en ningún caso grandes o imprevistas expresiones de descontento" (Ringén, p. 50).

En cuanto al grado de sofisticación de las opiniones, como en el tema de la consistencia, la metodología utilizada en la investigación dicta en buena parte los resultados. Kaase/ Newton se acogen al veredicto benevolente de Peters:

"los ciudadanos han demostrado ser menos naïve sobre las finanzas públicas de lo que se les suponía" (Kaase/ Newton, 86).

Frente a lo sugerido por las hipótesis del descontento de las clases medias y los nuevos valores, también hay estabilidad

en esos grupos, de forma que entre ellos tampoco descende la legitimidad.

Muy al contrario de lo supuestos en las tesis de la inflación de las expectativas, la ingobernabilidad o la sobrecarga del Estado, no hay una espiral de demandas. La mayor demanda de gasto social se produce en los países en donde el gasto es menor. En lo que sí se confirma la hipótesis es en que allí donde no se satisface la demanda, se produce una fuerte deslegitimación del gobierno.

Contra el pronóstico de las tesis de los problemas de legitimidad del Estado, no hay una desilusión o desengaño global sobre la capacidad del Estado para resolver los problemas. Las oscilaciones suelen obedecer a motivos coyunturales.

En cuanto a las variables explicativas, en la mayor parte de los países estudiados predomina un consenso bastante general. Ni la clase, ni el nivel de estudios ni el nivel de renta suelen explicar mucha varianza de las actitudes, se trate de la dimensión de la que se trate: impuestos, gasto público, servicios del Estado de Bienestar, satisfacción, etc. Esto explica el fracaso de las hipótesis sobre el descontento de clase media. Por lo tanto, todo parece apuntar a que la hipótesis del interés propio es de escasa relevancia en la comprensión de las actitudes ante el Estado de Bienestar. A este respecto, el resultado es semejante al que sintetizaba Smith sobre las actitudes ante la desigualdad y la justicia distributiva:

"Hay una tendencia clara pero relativamente débil a que los grupos con niveles de renta y de estudios más altos apoyen menos el Estado de Bienestar, aunque más que esto hay que destacar el apoyo relativamente fuerte que encontramos en todos los grupos de renta, de educación y sociales" (Kaase/ Newton, 76).

O como acierta a expresar Ringen

"en la población de las democracias avanzadas sigue habiendo una mayoría a favor de las políticas sociales" (Ringen, 59).

Como añade Ringen tampoco hay diferencias tan grandes entre países, a pesar de las diferencias de régimen de Estado de Bienestar.

"Las políticas sociales son diferentes en todos los países, pero hay similitudes muy importantes entre los Estados de Bienestar en la estructura de las opiniones respecto a las políticas sociales" (Ringen, 55).

Como se puede comprobar en las tablas que adjuntamos a este apéndice se han encontrado diferencias inter-régimen en sólo uno de los estudios realizados al respecto.

ACTITUDES ANTE LA
DESIGUALDAD

Tabla 1

EVOLUCIÓN DEL IGUALITARISMO

N. MÜLLER / V. KRAUS (1990)	Alemania (1976 - 84)	porcentaje	aumento de la deslegitimación macro de la desigualdad: las desigualdades son injustas (de 35 % a casi 55%).
ZWICHY	Suiza (1975 - 1988)	porcentaje	aumento de la deslegitimación macro de la desigualdad: las desigualdades son injustas del 44% (1975) al 55% (1988)
BRAUN / NOLOSI (1994)	Alemania / Hungría (1987 - 1992)	porcentaje	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de la ideología meritocrática en Hungría y en Alemania: "buena educación es importante para tener éxito en la vida". - "La desigualdad se mantiene porque beneficia a los ricos": aumenta en Alemania (68 a 78), en Hungría (52 - 38). - En Alemania aumenta la deslegitimación de las rentas altas, y desciende la de las bajas. - Aumento de la deslegitimación macro en Alemania (76 / 84), disminución en Hungría (84 - 76). - Estatismo estable.

Tabla 2

VARIABLES EXPLICATIVAS

AUTOR	FECHA / PAIS	METODO	RESULTADOS
VAN SNIPPENBURG / FELLING (1989)	Holanda (1985) N = 700	Analisis de regresión multiple	<p>* Efecto de la generación: el poder explicativo de la ocupación y de la conciencia de clase sobre la deslegitimación de la desigualdad es mayor en la generaciones anteriores a 1945, y menor en las posteriores (generación del Estado de bienestar). La vivencia de la abundancia por todas las clases en esa generación atenúa el conflicto. Pero si que hay un efecto del nivel de renta, en la generación más joven (efecto de la crisis)</p> <p>* Otros efectos: Solo el nivel de renta tiene un efecto directo. La ocupación y la educación lo hacen a través de la conciencia de clase.</p> <p>* Son las variables subjetivas más que las objetivas las que explican la deslegitimación de la desigualdad.</p>

VARIABLES EXPLICATIVAS

SWIFT / MARSHALL / BURGOYING RUUTH (1995)	UK / USA / D 1958 - 1991	LISREL (ecuaciones estructurales)	<p>dimensión de la igualdad:</p> <ul style="list-style-type: none"> · sexo, educación, clase, conciencia de clase, autoubicación política en U.K.. · todas menos el sexo en U.S.A.. · sexo, educación y auto. política, en Alemania. <p>dimensión de la desigualdad:</p> <ul style="list-style-type: none"> · todas las variables, en U.K.. · todas menos la clase, en los U.S.A.. · sexo, educación y autoubicación política, en Alemania. <p>dimensión de la necesidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> · ninguna. · clase y autoubicación política en U.S.A.. · clase y conciencia de clase en Alemania.
DAVIDSON / STEINMAN / WEGENER (1995)	USA / D / Polonia y Rusia	LISREL (ecuaciones estructurales)	<p>* efecto del sexo (varianza explicada: sobre el igualitarismo 33% en U.S.A.; 29 % en D.; 21% en Polonia 16 % en Rusia): mujeres, <u>más igualitaristas</u> y .</p> <p>* mayores <u>menos desigualtaristas</u>.</p> <p>* mayores <u>más fatalistas</u> (sobre todo en países capitalistas).</p> <p>* el efecto desaparece en Alemania al introducir en el modelo actitudes ante la discriminación de la mujer (esta es la variable y no el género), pero no en los U.S.A..</p>
ZWICKY (1993)	Suiza (1987)	Análisis de correlaciones	<p>* el postmaterialismo va unido a la deslegitimación de la desigualdad.</p> <p>* la individualización no está correlacionada negativamente con la deslegitimación.</p> <p>* efecto de la clase sobre la deslegitimación marco de la desigualdad.</p>

VARIABLES EXPLICATIVAS

RYTINA / FORM / PEASE (1973)	USA (1967) N = 186 Michigan	Análisis de varianza	Efecto de la clase sobre la deslegitimación de la desigualdad. Efecto de la raza sobre la deslegitimación de la desigualdad.
SANDBERGER (1983)	Alemania (1980) Población general: 1.500 + Titulados superiores y estudiantes: 1.500.	Análisis de varianza	* la deslegitimación de la desigualdad está determinada también por las expectativas de movilidad, lo que implica... * gran heterogeneidad de los titulados superiores según sus expectativas. * mayor legitimación meritocrática entre los titulados superiores que entre población general.
MÜLLER / KRAUS (1990)	Alemania 1984	Porcentaje y regresión multiple.	Efecto ilustración: a mayor educación mayor deslegitimación macro de la desigualdad. Pero sólo entre cohortes jóvenes, no entre los viejos: interacción educación - cohorte.

VARIABLES EXPLICATIVAS

AUTOR	FECHA / PAIS	METODO	RESULTADOS
ARTS et al. 1992	ISJP / 13 paises 1991 N = 17.386	Análisis de regresión múltiple	<p>En la dimensión de la equidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - edad. - status de empleo - educación - ideol. política: derechas. <p>En la dimensión de la necesidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tamaño de la familia - menores ingresos - izquierda
BELL / ROBINSON	UK / USA 1975 USA = 113 UK = 101	Análisis de regresión múltiple	<p>1.- efecto inderdog: a más posición, más legitimación de la desigualdad; a menor posición, mayor legitimación.</p> <p>2.- efecto ilustración: a más educación, mayor deslegitimación de la desigualdad.</p> <p>3.- efecto "Zeitgeist": a más edad, mayor legitimación.</p> <p>Re1: sí, UK, en términos de ocupacion / USA, en término de raza.</p> <p>Re2: sí, en UK / no en USA.</p> <p>Re3: sí en USA / no en UK.</p>

VARIABLES EXPLICATIVAS

SZIRMAI	Holanda (1.500)		<ul style="list-style-type: none"> • Si hay efecto Zeitgeist. • No hay efecto ilustración. • Si hay efecto underdog. • Efecto de la movilidad social: los moviles ascendentes, mayor legitimación. • Efecto de la privación relativa, o efecto Runciman : sentimiento de agravio comparativo, mayor deslegitimación, ES EL EFECTO MÁS IMPORTANTE.
KELLEY / EVANS	ISSP - 1987	Análisis de regresión múltiple	<ul style="list-style-type: none"> - No hay un claro efecto <u>ilustración</u>, sino de status: a más estudios, más legitimación de ingresos altos. - Efecto <u>caridad</u>: los más ricos suben más los ingresos justos que los menos ricos. - Hay un efecto <u>Zeitgeist</u>: los viejos quieren ingresos más altos para rentas más altas, aunque no hay diferencias entre los dos grupos respecto a los ingresos bajos
VERBA / ORREN (1985)	USA	Análisis de regresión múltiple	"La influencia más frecuente en las percepciones sobre la reducción de ingresos son las creencias y la posición ideológica. Las actitudes ante la desigualdad están relacionadas con el sistema general de creencias y no con las circunstancias de la vida de cada persona. Es más un problema de ideología que de circunstancias personales".

VARIABLES EXPLICATIVAS

WEGENER	Alemania		Mayor crítica de la desigualdad entre personas con oportunidades que no han podido materializar, que entre personas sin oportunidades.
LINDENBERG (1977)	USA (1976) N: 144	experimental	Sesgo de clase en las percepciones de la jerarquía social: Hay consenso sobre los valores (justicia), pero se perciben distintas jerarquías sociales según cual sea la posición de la persona en la jerarquía social. Las personas pobres perciben un espectro de posiciones más pobre, las personas ricas, más amplio. La percepción limitada del pobre produce el "círculo vicioso de la indefensión".
WEGENER (1990)	Alemania (1987) n= 4000	Regresión múltiple	Confirmación de la hipótesis de Linderberg: "paradoja del consenso de los valores".

Tabla 3

COMPARACIÓN INTERNACIONAL

AUTOR	PAIS / FECHA	METODO	RESULTADOS
HEATH (1993)	ISSP - 1987	comparación de medias de países	<ul style="list-style-type: none"> - El efecto de la clase sobre las actitudes varia según el país: más alto en <u>Inglaterra, Holanda o Austria</u> , que en <u>USA o Hungría</u>. - Mayores diferencias internacionales en las evaluaciones generales y la deslegitimación; pocas diferencias en la explicación del éxito.
WOLOSI (1993)	ISSP - 1987	tipología mediante clusters y esclamiento multidimensional	<p>Clusters según explicaciones de la riqueza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - anglosajones: Austria, UK, USA. - corporatistas: Austria, Alemania. - Italia, Hungría, Checoslovaquia. <p>Clusters según redistribución pública:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Austria, Italia, Hungría (estatismo). (intermedia) Alemania, Holanda, UK - Australia, Suiza, USA (antiestatismo) <p>Clusters según legitimación de la desigualdad y redistribución:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Australia, Alemania <u>vs</u> Hungría, Italia. 2) UK, está en el medio.
SMITH (1989)	ISSP - 1987	Porcentajes	<ul style="list-style-type: none"> - Especificidad de USA y Australia: ethos individualistas, atribuible a las experiencias del primero, del inmigrante que contruye su futuro y la nación: antiestatismo. - Mayores diferencias entre países en lo tocante a la redistribución; menores diferencias en la percepción de desigualdades.

COMPARACIÓN INTERNACIONAL

AUTOR	PAIS / FECHA	METODO	RESULTADOS
ARTS et al (1994)	ISJP / 13 países 1991 N = 17.386	Análisis de varianza	<p>Comparación de países capitalistas y países postcomunistas:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Mayor consistencia ante el ser y el deber ser en los países capitalistas que en los países postcomunistas: menor frustración. · niveles similares de consenso en torno a las mociones de justicia distributiva. · En los países capitalistas la equidad está más correlacionada con la justificación de la desigualdad, que en el Este. · Mayor incertidumbre sobre lo que es justo, y mayor ambivalencia, en el Este que en el Oeste. · Mayor insatisfacción con la propia renta respecto a la que se cree que se merece, en el Este que en el Oeste.

COMPARACIÓN INTERNACIONAL

HALLER (1989)	ISSP - 1987 / 9 países	Análisis de porcentajes y tablas de contingencia.	<ul style="list-style-type: none"> • A mayor nivel socioeconómico, mayor legitimación de la desigualdad. • A mayor heterogeneidad en el aspecto ético-cultural, mayor legitimación de la desigualdad. • La deslegitimación de la desigualdad es mayor en sociedades en donde hay una estructura de cierras o clases sociales, o sociedades que están en tránsito hacia sociedades meritocráticas. En éstas hay menor crítica de la desigualdad. • Cuanto más centralista es el Estado, más deslegitimación hay de la desigualdad. Esto está también relacionado en el hecho de que la desigualdad es mayor en Estados centralizados: burócratas y élites. • En países protestantes hay mayor legitimación de la desigualdad que en países católicos.
HALLER et al (1995)	ISSP - 1987	Análisis de regresión múltiple	<p>Variables ordenadas por su efecto: 1) círculo cultural (germanico, anglosajon, latino, etc.), religión // 2) fuerza del partido socialista, grado de centralización y fuerza sindical, grado de centralización política //3) desigualdad de la renta, nivel de desarrollo económico.</p> <p>Resumiendo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) variables culturales. 2) variables institucionales. 3) variables económico-estructurales.

COMPARACIÓN INTERNACIONAL

HALLER et al (1991)	ISSP - 1987	Análisis de clasificación múltiple	Comparación del efecto de la clase y de la nación: El impacto de las diferencias nacionales varía según la variable dependiente: es más importante en las percepciones o evaluaciones (éxito en la vida) que en las normas o principios de justicia, en las que es más importante la clase social.
HALLER et al	ISSP - 1987	Análisis de clasificación múltiple	El efecto de la nación es dos veces mayor que el de las variables sociodemográficas. Después de controlar el efecto de todas las sociodemográficas, la nación sigue siendo fundamental.
CSEPELI et al (1992)	ISSP - 1991	Escalamiento multi- dimensional MINISSA	Hay dos clusters claros de países: capitalistas y postcomunistas. Hay mayor heterogeneidad dentro del conglomerado postcomunista que dentro del capitalista.

Tabla 4

ACTITUDES ANTE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS

AUTOR	PAIS / FECHA	METODO	RESULTADOS
RAINWATER	USA (1971) Boston Social Standards Survey	Medias y porcentajes	<ul style="list-style-type: none"> - Consenso sobre el ingreso mínimo justo: no hay efecto ni de la clase ni de la edad. Ese mínimo se identifica con el del nivel de vida de una familia con 2 hijos. - diferencias justas ocupaciones altas / ocupaciones bajas: poco menos que 4 veces más. - hay correlación alta entre lo percibido y lo legítimo.
MOORE	Israel, 1982 N = 1.800	Análisis de regresión múltiple	<ul style="list-style-type: none"> V. dependiente: ingresos considerados justos para cada uno. - Efecto de privación relativa: se compara con otros para fijar el ingreso justo para uno. - El efecto es más significativo en los hombres que en las mujeres. - Las comparaciones están aninadas en contextos: las mujeres de status bajos se comparan con mujeres de status bajos, etc. - Sin embargo los hombres establecen comparaciones más independientes del contexto.

DESIGUALDAD DE INGRESOS

OVERLAET (1991)	N = 234 Bélgica	Técnica de viñetas y regresión múltiple.	<ul style="list-style-type: none"> · Criterios de justicia que influyen en la legitimación de las diferencias de renta, distintos criterios de mérito (esfuerzo <u>vs</u> eficacia y productividad). · Instrumentalismo: prevalece el esfuerzo productivo; sino, se recurre a la igualdad. · el esfuerzo y la experiencia se valoran más que la posición en la jerarquía o la cualificación. · si hay que elegir entre el esfuerzo y la experiencia, hay disenso: una mitad elige uno, y la otra mitad, el otro. Aunque, contrariamente a la práctica habitual, predomina el esfuerzo sobre la experiencia, siempre y cuando se trate de esfuerzo productivo.
--------------------	--------------------	---	---

DESIGUALDAD DE INGRESOS

HERMKENS et al (1990)	Holanda, 1986 N = 106	Modelos lineales jerarquicos (análisis multinivel) con técnica de viñetas en la recogida de información (encuesta factorial)	A más renta, <u>mayor</u> legitimación de desigualdad. A más tamaño del hogar, menor legitimación de desigualdad. A más educación, mayor legitimación de desigualdad.
VAN WIJCK (1994)	Holanda, 1987	Análisis de regresión múltiple	Gran nivel de consenso inter-clases respecto a los criterios de justicia distributiva: "existencia de un gran consenso respecto a la cuestión del peso que se deben dar a distintos criterios en la asignación de ingresos".
ARTS / HERMKENS / VAN WIJCK (1995)	ISSP / 13 países 1991 N = 17.386	Análisis de regresión múltiple	Hay relación entre distintos principios de justicia y la legitimación y de diferencias de ingresos: al comparar países capitalistas y post-comunistas, resulta que el efecto es mayor en los capitalistas. - a más legitimación del mérito, mayor desigualdad legítima. - a más legitimación de la necesidad, menor desigualdad legítima. - cuanto más de derechas, mayor legitimación de la desigualdad.

DESIGUALDAD DE INGRESOS

HEADEY (1991)	Australia (1988) N = 1.000	Análisis de correlaciones y de regresión múltiple	<ul style="list-style-type: none"> - grandes diferencias entre la realidad y la percepción de la distribución de la renta: se percibe menos desigualdad de la que hay. - la distorsión de la percepción está originada en la reducción de la disonancia cognitiva: la gente ajusta la percepción a lo que cree que es justo. Así se reduce el sentimiento de injusticia.
OVERLAET / LAGROU (1981)	Bélgica (1981) N = 180	Análisis de regresión múltiple	<ul style="list-style-type: none"> - hay una relación entre la desigualdad percibida y la desigualdad justa: alta correlación, que indica que la estructura no cambia. - se desean menos diferencias, aunque se mantenga la estructura: la varianza se reduce casi por la mitad. - la igualación se produce por reducción de las rentas altas, más que por subida de las bajas.
KELLEY / EVANS (1993)	ISSP - 87	Análisis de regresión múltiple	<ul style="list-style-type: none"> - Igualación por reducción de las rentas altas. - la jerarquía justa de rentas es similar en casi todos los países, aunque varíe la cantidad de igualdad deseada. - consenso en torno a las ocupaciones bajas, disenso en torno a las ocupaciones altas.
NORDEN (1985)	Austria (1984) N = 2.007	Cuantitativo y cualitativo	<ul style="list-style-type: none"> - no hay correspondencia entre realidad y percepción de la desigualdad de la renta. - Consenso en torno a la reducción de las rentas altas, aunque con conciencia de que esto puede desincentivar al esfuerzo. - Consenso sobre la reducción de diferencias entre manuales y no manuales. - escasa determinación de las actividades por la posición social. - correlación entre la desigualdad percibida y la deseada.

Tabla 5

DIMENSIONES EN LAS ACTITUDES

AUTOR	AÑO / FECHA	METODO	RESULTADOS
KOLOSI	ISSP - 1987	LISREL	4 dimensiones: <ul style="list-style-type: none"> - igualitarismo. - deslegitimación de la desigualdad. - legitimación funcionalista de la desigualdad. - legitimación economicista de la desigualdad.
HALLER / MACH / ZWICKY (1995)	ISSP - 1987	Análisis de clases latentes y análisis factorial	5 dimensiones: <ul style="list-style-type: none"> - defensa de la redistribución pública. - diferencia de renta justa. - justificación funcionalista de la desigualdad. - deslegitimación del adscriptivismo y de la riqueza. - percepción meritocrática de la sociedad.
ZWICKY (1983)	Suiza 1987	Analisis Factorial	6 dimensiones: <ul style="list-style-type: none"> - deslegitimación macro de la desigualdad. - redistribución. - microlegitimación de la desigualdad. - incentivos a la desigualdad. - capital social. - discriminación.

DIMENSIONES DE LAS ACTITUDES

SVALLFORS (1993)	Suecia (1991) Australia (1987)	Análisis factorial de c o m p o n e n t e s principales	<p>8 dimensiones independientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - redistribución: la desigualdad beneficia a los ricos. - redistribución: la desigualdad incentiva a estudiar, a trabajar, etc. - redistribución: la desigualdad es necesaria. - gobierno: estatismo. - cualificación: criterio de justicia distributiva: mérito. - adscripción: necesidad, edad y género como justicia distributiva. - compensación: criterios de justicia: atributos del empleo (peligrosidad). - diferencias de renta: diferencias de ingresos justos.¹
MAYER / KRAUS / SCHMIDT, 1992	Alemania (1976)	<ul style="list-style-type: none"> - Escalamineto multidimensional (análisis de espacio mínimo de Guttman-Lingoes. - Análisis factorial 	<p>5 dimensiones en el análisis multidimensional.</p> <ul style="list-style-type: none"> - legitimación de la desigualdad. - evaluaciones de la movilidad y de las expectativas. - redistribución y estatismo. - instituciones de defensa de intereses. - desconfianza de la voz colectiva para la reducción de la desigualdad. <p>5 dimensiones en el análisis factorial:</p> <ul style="list-style-type: none"> - movilidad y expectativas. - percepciones de la estructura de la desigualdad. - actitudes ante la redistribución y el Estado de bienestar. - sociedad abierta: legitimación de la desigualdad por el mérito. - fatalismo: desigualdad inevitable.

DIMENSIONES EN LAS ACTITUDES

ALWIN (1987)	USA (1978) N = 3692	Análisis de regresión multiple	Relación entre la satisfacción con el nivel de vida y los sentimiento de justicia distributiva.
SWIFT / MARSHALL / BURGOYNE / ROUTH (1995)	UK, USA, Alemania ISSP - 1991	LISREL con correlaciones poli-córicas	4 dimensiones: - justificación de la desigualdad ("desigualdad") - redistribución vía Estado de bienestar ("igualdad") - necesidad ("necesidad") - fatalismo: desigualdad debida al sistema.
SWALLFORS (1993)	Suecia (1991) ISSP - 1991	Análisis factorial de c o m p o n e n t e s principales	3 dimensiones: - deslegitimación de la desigualdad y redistribución. - legitimación de la desigualdad e incentivos - diferencias de rentas
RAINWATER		Entrevista en profundidad	3 formas de entender la igualdad: - de recursos - de trato - de oportunidad

Tabla 6

ACTITUDES ANTE LA DESIGUALDAD Y ACTITUDES POLÍTICAS

AUTOR	PAIS / FECHA	METODO	RESULTADOS
SWALLFORS (1993)	Suecia (1991) Australia: ISSP - 1987	Análisis de clasificación múltiple	<ul style="list-style-type: none"> - El efecto de las actitudes ante la desigualdad sobre la <u>autoubicación política</u> es ligeramente mayor en Suecia que Australia, aunque es significativo en ambos. - La legitimidad de los factores adscriptivos entre las personas de derecha es alta en Suecia pero no en Australia. - El efecto de las actitudes ante la redistribución y dimensiones macro es mayor que el de las dimensiones micro.
MÜLLER (1993)	Alemania 1976 - 1984	Análisis de regresión logística	<p>Efecto de la deslegitimación de la desigualdad sobre el voto: El aumento de la deslegitimación entre los dos años va acompañado de un aumento del poder explicativo de la deslegitimación sobre el voto. "Las actitudes no sólo se hicieron más críticas, sino que además influyeron de manera más importante sobre las preferencias de los votantes" (112).</p> <p>La deslegitimación lleva a votar al SPD o a los verdes, y a no votar a la CDU. U. votan a los verdes, los criticos no manuales, y al SPD los criticos de la clase obrera.</p>

POLÍTICA

JENNINGS (1983)	Alemania, Holanda, USA (1974) Encuesta del estudio "Political Action"	Porcentajes	<p>Autoubicación política:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Las personas de izda. tienden a ver a los ricos como poseedores de beneficios injustos en mayor medida que las personas de derecha. · La asociación es mayor en los USA que en Alemania y Holanda. <p>Participación política:</p> <ul style="list-style-type: none"> · A mayor percepción de injusticias, menor participación política: "desilusión y apatía".
--------------------	--	-------------	---

LEGITIMACION DEL
ESTADO DE BIENESTAR

Tabla 1

DIMENSIONES

AUTOR	PAIS(ES) / AÑO	METODOLOGIA	RESULTADOS
KNOKE et al (ver <i>VARIABLES EXPLICATIVAS</i>)			Tres tipos de políticas públicas: - "específicas", intervención económica (nacionalización, planificación). - "generales": universalistas (sanidad). - "Welfare-State": asistencia social y paro
SVALLFORS	Suecia	Encuesta, Análisis factorial y cluster	Sí hay dimensiones claras
HASENFELD / RAFERTY (1991)	USA (1983)	Encuesta (N = 919) LISREL	3 dimensiones: - defensa del Estado de bienestar: (Gasto público social). - Intervención del Estado. - Ciudadanía social.
EMERSON /VAN BURREN	USA (1983)	Encuesta (N = 919) LISREL	Crítica a Hasenfeld / Raferty: - "Intervención y ciudadanía" son un mismo factor. - "Defensa es en realidad gasto", y no tiene porqué ser coherente con los otros dos: se puede defender el Estado de bienestar pero desear menos gasto y un uso más eficiente.

DIMENSIONES

CAAN (1989)	Israel (1985)	Encuesta (N = 778) LISREL	A priori: calidad de servicio, cobertura (número de beneficiarios) y nivel de gasto público. Actitudes diferenciadas según las dimensiones.
CAAN et al (1992)	Israel (1985) USA (1983)	Encuesta (I = 669, USA = 682) Path analisis con modelos log-linear	Programas contributivos <u>vs</u> programas asistenciales.

Tabla 2

ESTADO DE MERCADO Y TERCER SECTOR (SOCIEDAD CIVIL)

AUTOR	PAIS / AÑO	METODO	RESULTADOS
HYDE / DEACON (1986)	UK (1984)	Encuesta a clase obrera (N = 120). T a b l a d e contingencia	Bienes públicos y <u>forma de provisión</u> : mercado, Estado y sociedad civil. La forma de provisión varia según el bien: - Sanidad: Estado. - Vivienda: mixto. - Bajo deseo de privatización.
P A P A D A K I S (v a r i a b l e s explicativas)	Australia		La mayoría se decanta por una formula mixta Estado-Mercado en sanidad con a parte iguales. En educación sin embargo el peso debe estar en el Estado. De todas formas hay inconsistencia en función de la pregunta.
JOHANSON / MATILLA (1994)	Finlandia (1992)	encuesta (5.300) - LISREL - Análisis de correspondencias múltiples.	- Estado: pensiones, educación, sanidad. - Mercado: cultura. - Tercer sector: ocio.

Tabla 3

VARIABLES EXPLICATIVAS

AUTOR	PAIS(ES) / AÑO	METODOLOGIA	RESULTADOS
CAAN (1987)	ISRAEL (1985)	Encuesta (N = 778) LISREL	Clase Social: - underdog (legitimación de la clase baja): vivienda e "income maintenance" - Working-class anger (delegitimación de la clase baja): asistencia social.
CAAN et al (1982)	ISRAEL (1985) USA (1983)	Encuesta (I = 869; USA = 682) Path analysis con modelos log-linear	Modelos en tres niveles: - Variables sociodemográficas (independientes) clase (underdog, en los USA; W.- Cl. anger, en ISRAEL). - Variables ideológicas (intermedias). Comunitarianismo: deslegitimación de asistenciales. Universalismo: legitimación de contributivos y asistenciales.
JOHANSON / MATTILA (1994)	Finlandia (1992)	Encuesta (5.300) - LISREL - Análisis de correspondencia s múltiples	Preferencia de forma de provisión: - Estado: parados, clase obrera, pensionistas. - Mercado: clase de servicio, estudiantes. - Tercer sector: campesinos.

VARIABLES EXPLICATIVAS

K N O K E RAFFALOVICH ERSKING	/	USA (1983)	Encuesta (808) LISREL	- <u>No</u> hay efecto de la clase (modelo de Wright) sobre las preferencias de responsabilidad del Estado: No se cumple la hipótesis del interés.
MANNESTAD RALDAM	/	(ver impuestos - gasto)	Modelos probit	- <u>No</u> hay efecto del sector: las hipótesis del ogro burocrático de la Public Choice no se cumple. - Hay efecto indirecto de la renta: tanto los ricos como los menos ricos quieren el menor nivel de gasto, pero la mitad de los ricos, por los menos, quiere un recorte de impuestos.
K L E I N SCHILLING	/	(ver cambio en el tiempo)		- Apoyo inestable de los beneficios (de ayuda social): dilema ayuda-estigma. - Variable determinante: por cuenta propia <u>vs</u> asalariados. - Mayor legitimación en universitarios y mujeres; en el resto de gente hay "ignorancia racional".
HASENFELD RAFFERTY	/	Ver dimensiones		Efecto contradictorio de la educación. Efecto sofisticación: a más educación, menor legitimación de políticas concretas, aunque haya adhesión abstracta a los propios normativos.
J. G. ANDERSEN		Dinamarca (1985)	Encuesta (N = 950) Análisis de clasificación multiple.	No hay grandes efectos significativos y solo cuenta propia vs asalariados (B ajustada = .30) No hay efecto del sector (público/ privado) ni de financiador/ beneficiados (de hecho los pensionistas son muy críticos: efecto generacional). La clase media no deslegitima: estudios altos, mucha legitimación.

VARIABLES EXPLICATIVAS

T. SMITH	U S A (1980)	ISSP (1985) - Role of Government. Tablas de contingencia 1027, 1212, 1397, 1564, 1574, 2606.	Hay una relación consistente entre clase y legitimación a más clase, menos legitimación, pero es una relación modesta.																								
KLUEGEL (1987) Macro economic problems...	U S A (1980)	Encuesta estratificada: - un extracto de población general - un extracto de población ricos - un extracto de población negros N TOTAL = 2.200 Regresión múltiple OLS	Las personas con dificultades debidas a la crisis, independientemente de su posición, legitiman más, aún cuando el clima de opción en una crisis es deslegitimador (percepción de abusos).																								
ERVASTI KANGAS	/ Finlandia (1993)	Encuesta (N=1117) Regresión múltiple OLS	Claro efecto de la clase sobre las actitudes ante las pensiones: <table><tr><td></td><td>(1)</td><td>(2)</td><td>(3)</td><td>(4)</td><td>(5)</td></tr><tr><td>clase obrera</td><td>+</td><td>+</td><td>+</td><td>+</td><td>+</td></tr><tr><td>clase media</td><td>-</td><td>-</td><td>+</td><td>+</td><td>+</td></tr><tr><td>población agraria</td><td>+</td><td>-</td><td>+</td><td>+</td><td>+</td></tr></table> <p>(1) means-testing (2) flat-rate (3) income-related (4) pensión-ceiling (5) subsidio de pensiones privadas</p>		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	clase obrera	+	+	+	+	+	clase media	-	-	+	+	+	población agraria	+	-	+	+	+
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)																						
clase obrera	+	+	+	+	+																						
clase media	-	-	+	+	+																						
población agraria	+	-	+	+	+																						

PARADAKIS (1990)	Australia (1989)	Encuesta (N=1814) Regresión múltiple OLS	<ul style="list-style-type: none"> - Escaso efecto de la clase en la alternativa público-privado, y en la demanda de gasto. - Efecto del sector de consumo en la preferencia público-privado: educación. - Seguro privado lleva a preferir el mercado. - Fundamento normativo -no ignorancia racional o ilusión fiscal - de la demanda de gasto público.
------------------	------------------	--	--

Tabla 4

COMPARACIÓN INTERNACIONAL: REGÍMENES Y LEGITIMACIÓN

HALLER et al	ISSP - 95	ISSP - Role of Government	Las diferencias inter-países son mayores que las intra-países: el efecto de la variable nación es dos veces mayor que el de las variables sociodemográficas.
TAYLOR-GOUBY (1991)	ISSP 85-86	ISSP 85 Role of Government	<p>Hipótesis:</p> <p>régimen, liberal: menor legitimación.</p> <p>régimen corporalista, corp.: legitimación de programas contributivos.</p> <p>régimen socialdemócrata,; mayor legitimación.</p> <p>Solo hay un test de la diferencias intre-regímenes. La hipótesis <u>sí</u> se confirmar parcialmente, porque en los p. liberales hay menos legitimación que en los otros dos. Sin embargo <u>no</u> se cumple, porque Inglaterra, a pesar de ser liberal, tiene una alta legitimación.</p>
PAPADAKIS (1993)	Australia	Ver Papadakis	<p>1.- Hipótesis:</p> <p>Régimen socialdemócrata y corporatista: clase media <u>vs</u> resto.</p> <p>Régimen liberal: infraclases <u>vs</u> resto.</p> <p>2.- No hay relación significativa entre lasposiciones previstas en la hipótesis y las actitudes.</p> <p>3.- El cleavage "welfare classes" no es significativo cuando se controlan otras variables.</p>

COMPARACION INTERNACIONAL

PAPADAKIS BEAN (1993)	/ 85 - 86 Australia Austria UK Italia USA BRD	Factorial x regresión multiple OLS ISSP - 85/86 Role of Government. N= (1528) Australia (1530) UK (877) USA (987) Austria (1048) BRD (1580) Italy	- <u>No</u> se cumple la hipótesis: las actitudes no se ajustan al régimen. - En los países liberales la clase es significativa, pero no en una forma homogénea (en algunos era la más significativa; en otros, no). Además, también lo era en otros regímenes. De todas formas, la clase o posición social no es muy explicativa en ningún país.
SVALLFORS (1993)	Alemania (1987) R. Unido (1987) Suecia (1991)	BRD (1397) Suecia (915) UK (1212) Encuesta (ISSP para Social Inequality BRD y UK) Análisis factorial y regresión múltiple.	La hipótesis establece 3 regímenes con 3 conflictos distintos: a) UK -liberal- clase media. b) BRD -corporatista- insiders/outsiders. c) Suecia -socialdemócrata- sector (público vs privado). La hipótesis no se cumple: 1) Hay más similitudes que diferencias entre los 3 regímenes. 2) La clase es explicativa en los 3 regímenes. 3) Suecia: - clase social - el sector solo importa. - el género solo importa entre los trabajadores no manuales. 4) Alemania: no hay variables significativas: consenso. 5) UK: la clase y el género importan como en Suecia. Es el único país en el que el sector es significativo. 6) La hipótesis se cumple si se reformula: a) sector b) ninguno c) clase.

T A Y L O R - GOOBY,P (1996)	1994-95 Dinamarca Francia BRD España UK	N = 25 (más o menos) por país ·Entrevistas en profundidad a <u>élites</u> p o l í t i c a s , económicas e intelectuales. · Análisis descriptivo.	Si hay efecto régimen sobre las actitudes: Régimen corporalista: consenso basado en el principio bonapartista de la " <u>paz social</u> ". - R. socialdemócrata: consenso basado en el principio de <u>ciudadanía social</u> . - R. laboral: <u>disenso</u> izda-drcha.
---------------------------------	--	---	--

Tabla 5

ELASTICIDAD* IMPUESTO-GASTO , GASTO
(ILUSIÓN FISCAL) y PARADOJA MÁS O MENOS

* (sí o no disposición a pagar cuando sube el precio).

AUTOR	PAIS / AÑO	METODO	RESULTADOS
RINGEN	Francia, UK, Alemania, Dinamarca	Datos secundarios	Demanda inelastica : la demanda da más gasto disminuye poco al considerar el precio (los impuestos).
MANNESTAD PALDAM	Dinamarca (1991)	Encuesta (N=1221). Tabla de contingencias	Aunque se percibe una alta presión fiscal se demanda más Edb. (inelasticidad).
PAPADAKIS Variables explicativas			Alta <u>elasticidad</u> : desde el año 70 aumenta el porcentaje que quiere menos impuestos y menos gasto en servicios sociales (de un 30 a un 70 %).
GREEN	USA (1988-89) California	1988 N=900 1989 N=900	Inelasticidad respecto al gasto en asistencia social (bonos comida y cobijo para homeless); elasticidad respecto al gasto público en cultura, por ejemplo. Explicación de la inelasticidad: Al no haber información y 1) A haber incertidumbre sobre el precio en el no-mercado. 2) Las consideraciones <u>normativas</u> desplazan a otras (simbolismo). 3) Ausencia de sustitutos en la provisión de bienes públicos.

DE GROOT / ROMMER (1989)	Holanda (1986), UK, BRD, USA	N = 500 N = 370 Panel de 2 vueltas con experimentación de reparto de recortes de gasto. Rm OLS. Datos secundarios.	La demanda de gasto es normativa, no varia en función del nivel de gasto percibido. Por eso la variable más explicativa es la ideología política. De todas formas hay mucho consenso. Hay un patrón común de bienes demandados: educación y sanidad son los más.
SANDERS (88)	USA (1982)	Encuesta (Nacional Electoral Studies) Regresión logística.	<ul style="list-style-type: none"> - El gasto en sanidad y educación es el más; asistencia-social, el menos. - La variable más explicativa es la <u>ideología</u> política y la edad: jóvenes y demócratas piden más gasto que los viejos y republicanos. - El impacto de la clase es debil: gasto asistencial (que es el que menos se demanda). La hipótesis del interés no se sostiene. - A más educación, más demanda de asistencia social. - No hay paradoja del más por menos (irracionalidad) ni "interes" (racionalidad). - La mayor parte de la gente demanda más de sólo 2 políticas: solo un 1 % quiere aumento global. - 50% quiere más demanda que recortes, pero 30% quiere más recorte que gasto.
WELCH (85)	USA		- El porcentaje de los "more for less" oscila entre el 18 y el 28 %, dependiendo del programa.

JACOBY (94)	USA (1984)	N = 1610 Modelo de escalamiento unidimensional acumulativo probabilístico de M o k k e n (noparamétrico).	<ul style="list-style-type: none"> - Hay una clara distinción entre gasto social y el resto del gasto público. - "Gasto público" = "gasto público social". Naturaleza simbólica de este gasto. - La organización de las actitudes ante el gasto social es coherente, mientras que en el gasto no social es más fragmentaria.
SORENSEN (92)	Noruega (1990)	Role of government-2 N = 1300 Regresión múltiple OLS Regresión logística	<ul style="list-style-type: none"> - Hay desinformación sobre el coste del estado de bienestar tanto el coste unitario de cada bien como el coste agregado del sector público, pero no hay un sesgo sistemático de infraestimación del coste. - Inelasticidad de la demanda: aunque se infraestimase el coste, esta variable sería poco significativa para la demanda. - No hay, pues, ilusión fiscal.
MORITLEN	Dinamarca	Encuesta (N = 960) Regresión múltiple OLS	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Elasticidad</u>: la principal variable explicativa de la demanda son los impuestos. - Las otras variables explicativas son por orden: <u>ideología</u> y posición social.
LADD et al (1979)	USA (1978)	Varias encuestas	Hay elasticidad sólo para los servicios asistenciales, no para la educación.

Tabla 6

IMPUESTOS

AUTOR	PAIS / AÑO	METODO	RESULTADOS
LISTHAUG / MILLER (1985)	Análisis macro: International Value Systems Study. Análisis micro: Noruega, 1982	N = 1051 Regresión múltiple OLS	1.- Las actitudes ante los impuestos (justificación del fraude) no están relacionadas con el interés propio. 2.- A nivel <u>macro</u> , la presión fiscal <u>no</u> está relacionada con la justificación del fraude. 3.- A más desconfianza, más justificación. 4.- En el nivel <u>micro</u> influyen más variables simbólicas y como la confianza en el gobierno.
PETERS (1991)	Varios	Análisis secundario Tablas de contingencia	1.- A pesar de la complejidad del sistema fiscal los ciudadanos tienen opciones claras. 2.- Los aspectos simbólicos, más que el interés propio, son los determinantes de las "rebeliones fiscales". De todas formas hay bastante legitimación de la presión fiscal.
BOWLER / DONOVAN (1995)	USA, pooled surveys (1983, 85, 87, 89, 91)	Regresiones probit (N = no se da)	1.- Si hay relación entre el nivel de presión fiscal y las actitudes ante los impuestos. 2.- No hay ignorancia del ciudadano: no hay ilusión fiscal. <u>No</u> hay, pues, <u>política simbólica</u> . 3.- Hay que tener en cuenta los costes de la información: al controlar por éstos se ve que sí importa la percepción de la presión fiscal.

HEYNDELS / SMOLDERS (1995)	Bélgica (302 ayuntamiento) 1990	Regresión múltiple OLS	1.- Hay 2 dimensiones en la percepción del impuesto: - fragmentación del sistema (nº de impuestos). - visibilidad de cada impuesto: forma en que se recauda cada impuesto. 2.- La fragmentación es más importante que la visibilidad, para la ilusión fiscal. 3.- el nivel de presión fiscal no está relacionado con el interés por informarse sobre los impuestos.
BOTELLA (1995)	Varios	Tablas de contingencias	1.- Las actitudes no están relacionadas con la presión fiscal. 2.- La variante explicativa en la movilización cognitiva del tema de los impuestos por los partidos políticos: "salience of final issues".
TOMPKINSON / BETHWAITE (1991)	Nueva Zelanda, 1989	N = 300 (Estudiantes de primer año de Económicas)	<u>Sí</u> hay relación entre la <u>percepción de presión fiscal</u> y las actitudes ante los impuestos: no es una cuestión simbólica.
BECK / RAINEY / TRAUT (1991)	USA (Florida), 1985	N = 1300 LISREL	<u>Sí</u> hay relación entre el <u>interés propio</u> y las actitudes ante los impuestos. La política simbólica afecta sólo a las actitudes ante el gasto y el Estado de Bienestar.
CULLIS / LEWIS (1985)	UK, 1983	N = 900 Contingencia y X^2	- Hay ignorancia y desinterés por los impuestos: política simbólica. - Se prefiere aumento de impuestos sobre el consumo que sobre la renta. - No hay variables significativas que discriminen (ni el voto ni ser beneficiario del Estado de bienestar).
FURNHAM (1983)	UK, 1981	Experimental Análisis de varianza y discriminante	Política <u>simbólica</u> : la variable ética protestante del trabajo influye más que las otras, produciendo anti-fiscalismo.

DORNSTEIN (1986)	Israel, 1984	Encuesta N = 360 Contingencias y X^2	<ul style="list-style-type: none"> - Sí influye la posición social (interés propio) sobre todo en la evaluación de la justicia del sistema fiscal. - Pero son los más favorecidos por la progresividad (los menos ricos) los menos satisfechos con el sistema fiscal: la privación relativa es la variable fundamental.
D. MITCHELL (1993)	Australia, Canada, BRD, Holanda, Suecia, UK, USA	LIS contingencias	<ul style="list-style-type: none"> - Las actitudes (p. ej. la revuelta fiscal) son reacciones no a la presión fiscal global, sino a la visibilidad. - Hubo revuelta fiscal donde aumentaron los impuestos visibles (renta y seguridad social): En Noruega hay mucha presión fiscal, pero poco visible: no hubo rebelión fiscal. En USA hay poca presión fiscal, pero muy visible: sí hubo revuelta fiscal.
LOWERY, D. / L. SIGELMAN (1981)	USA, 1978	N = 2.304 A n á l i s i s discriminante	- No hay efecto del interés propio, sino del "symbolic politics".

Tabla 7

EVOLUCIÓN DE LAS ACTITUDES
(HIPÓTESIS DE CRISIS DE LEGITIMACIÓN)

BUTOR	PAIS / FECHA	METODO	RESULTADOS
SVALLFORS	Suecia 1981-86-92	Encuesta (960-980-1500) Factorial y clusters	- Ligero aumento de PRIVATISMO en sanidad (pero preferencia todavia por el sistema público). Estabilidad en el resto. - Aumento de la demanda de gasto en pensiones.
ALBER	Suecia, Dinamarca, Finlandia, Noruega, UK, Alemania, Italia, Irlanda.	Analisis secundario	No hay cambio lineal (deslegitimación).
KLEIN SCHILLING	/ Alemania (1984 a 1990)	Encuesta panel (N = 10.000) (Sozioökonomisches Panel). Regresión logística. Análisis de correlaciones	<u>Estabilidad</u> o crecimiento de la demanda de gasto público <u>a nivel agregado</u> , pero <u>inestabilidad a nivel individual</u> , especialmente entre los beneficiarios (de paro y asistencia social).

EVOLUCIÓN DE LAS ACTITUDES
(HIPÓTESIS DE CRISIS DE LEGITIMACIÓN)

GOULD Variables explicativas	1965-1990 Dinamarca Noruega Finlandia Suecia	Balance de opinión (respuesta a favor- respuesta en contra)	Dinamarca y Noruega: fluctuaciones pero con legitimación media alta. Suecia: deslegitimación. Explicación de crisis económica no es válida: en Dinamarca la caída de la renta disponible no fue acompañada de deslegitimación.
MARTINUSSEN	Noruega (1965- 1988)	Election Surveys	- Legitimación estable: las variaciones a la baja se deben a efectos de framing en campañas electorales en la que sobresalía el tema del abuso del WS. - Al mismo tiempo ha habido una derechización o conservadurismo político. - Explicación: ha bajado la asociación entre las actitudes ante el Edb y el voto.
S I H V O / VUSITALO (1993)	Finlandia	Encuesta / Balance de opción	- Principios de los 90: ligero descenso de legitimación (menor demanda de gasto y percepción de que se ha alcanzado un nivel suficiente de desarrollo y cobertura).

Tabla 8

POSTMATERIALISMO

AUTOR	PAIS / FECHA	METODOLOGÍA	RESULTADOS
INGLEHART	EMV y EB (varios)	(ENV y EB) encuesta, pero medición indirecta de legitimación.	A más postmaterialismo, menor legitimación del EDB.
CLARK		No hay contraste directo: se basa en Inglehart.	A más postmaterialismo, menor legitimación del EDB.
RINGEN	Varios países	Datos secundarios	No hay relación significativa por pertenecer a esferas incommensurables.
ZAPF et al	República Fed. Alemana, año 1984	Encuesta y (N = 2.000)	A más postmaterialismo, más individualismo, capital relacional y más demanda de Edb.
KAASE / MAAG ROLLER / WESTLE	República Fed. Alemana. Año 1985 / 86	(N = 1843) Encuesta y entrevistas en profundidad	No hay relación significativa: los postmaterialistas son anti-estadistas en otros aspectos (orden público), pero no en el Edb.

Tabla 9

ACTITUDES ANTE EL ESTADO DE BIENESTAR Y COMPORTAMIENTO / ACTITUDES POLÍTICAS (LEGITIMACIÓN)

AUTOR	PAIS / FECHA	METODO	RESULTADOS
PETTERSEN (1995)	Austria, Alemania, Noruega y UK	ISSP (85-90) Aupol y rm OLS	<ul style="list-style-type: none"> - Las pensiones no disminuyen: hay consenso ideológico. - El disenso está en el paro y, menos en la sanidad. - La varianza de la autoubicación política explicada por la legitimación es mayor en UK, y en todas partes es mayor que la posición social. - En Alemania la varianza ha disminuido entre el 85 y el 90; en Inglaterra es estable o ha aumentado.
PETTERSEN (1995)	Dinamarca, Noruega, Suecia, UK	Election Studies (1974-87)	<ul style="list-style-type: none"> · Varianza explicada en cada país en los cuatro años: - Dinamarca: 31, 35, 41, 26 (Aumento y estabilidad). - UK: 28,29,33 (Estabilidad). - Noruega: 19, 04, 19 . - Suecia: 33, 30, 36 (Estabilidad). · La relación en los 4 es mayor que la de otras variables.

Universidad Complutense de Madrid
Facultad de Ciencias Políticas y Sociología
Departamento Sociología V

EL CIUDADANO DE LAS DOS CARAS:
AMBIVALENCIA EN LAS ACTITUDES ANTE LA IGUALDAD
Y EL ESTADO DE BIENESTAR EN ESPAÑA.

Tesis doctoral

VOLUMEN II:
ANEXO DE TABLAS Y GRAFICOS

presentada por:
Francisco Javier Noya Miranda

dirigida por:
Dr. Emilio Lamo de Espinosa Michels de Champourcin

VOLUMEN 2:
TABLAS Y GRAFICOS

ANEXO 1: TABLAS

3^a PARTE: IGUALITARISMO

Actitudes ante la desigualdad en España

Tabla 1.1

	ECBC (1991)	ISSP (1993)	CIRES (1993)
* las desigualdades son demasiado grandes en España	83.7	87.0	79.0
* las desigualdades que existen hoy día en España son injustas			74
* una de las causas principales de la pobreza es:			
- que algunas personas no son lo suficientemente inteligentes como para competir en este mundo moderno	30.1		
- la falta de oportunidades de educación y empleo para los pobres	79.4		
- que muchas personas pobres simplemente no quieren trabajar	36.5		
- que la economía se basa en la propiedad privada y el lucro	63.1		
- que en toda sociedad unos tienen que estar arriba y otros abajo	44.6		
- la política del gobierno	55.1		
* es importante para tener éxito en la vida:			
- ser de familia rica		45.2	
- tener padres con estudios		39.9	
- tener estudios		68.5	
- tener ambición		57.7	
- tener inteligencia natural		60.6	
- trabajar mucho		54.1	
- tener buenos contactos		69.2	
- tener influencias políticas		42.5	
- la raza		21.9	
- la religión		8.6	
- la parte de España de donde se es		11.3	
- ser hombre o mujer		20.8	
- la ideología política		20.1	

	ECBC (1991)	ISSP (1993)	CIRES (1993)
* para decidir lo que la gente debe ganar es importante:			
- la responsabilidad del puesto de trabajo		91.5 (35.4)	
- los años de estudio y formación		86.4 (29.2)	
- que el puesto implique tener a su cargo a otros		79.4 (23.0)	
- lo que se necesita para mantener a una familia		85.2 (30.8)	
- que se tengan hijos que matener		82.5 (32.3)	
- lo bien que se haga el trabajo		90.7 (36.0)	
- lo mucho que se trabaje		87.4 (31.2)	
* el derecho de herencia es fundamental porque es un estímulo para el trabajo y la iniciativa	75.9		
* son necesarias grandes diferencias salariales para mover a la gente a trabajar seriamente	38.4		
* actualmente nadie debería ganar más de 400.000 pts. al mes	61.2		
* en España hay mucha gente que gana menos de lo que merece	86.6		
* nadie asume más responsabilidades en su trabajo a no ser que se le pague más por ello	69.7	75.2	
* los trabajadores sólo se esfuerzan en adquirir mayor cualificación si con ello pueden ganar más dinero	62.9	74.2	
* para la prosperidad de España es necesario que haya grandes diferencias de ingresos	26.0	18.0	
* el Estado debe garantizar la satisfacción de las necesidades básicas a todos los ciudadanos	92.0		
* los ciudadanos son los principales responsables de satisfacer sus propias necesidades	53.2		
* el Estado debería procurar que los parados tuvieran un nivel de vida decente	89.1		
* el Estado debería garantizar un ingreso mínimo a todos	87.5	86.2	

	ECBC (1991)	ISSP (1993)	CIRES (1993)
* todo lo que la sociedad produce debe distribuirse entre sus miembros con el mayor grado de igualdad posible, sin que haya grandes diferencias	82.3		
* la desigualdad se mantiene porque beneficia al rico y al poderoso		70.0	
* nadie pasaría años estudiando para ser abogado o médico si no esperara ganar más que un trabajador corriente		73.1	
* el mejor camino para mejorar el nivel de vida de todos es que las empresas tengan altos beneficios		57.4	
* si sigue habiendo desigualdad es porque la gente corriente no se une para eliminarla		41.0	
* es responsabilidad del Estado reducir las diferencias de ingresos entre las personas con ingresos altos y las personas con ingresos bajos		84.1	
* el Estado debería proporcionar un puesto de trabajo a todo el que lo desee		87.8	
* la idea que define mejor una sociedad justa es:			
- desigualdades basadas en méritos o capacidad			15
- desigualdades basadas en el esfuerzo			38
- pocas desigualdades			43
* es importante garantizar a todos:			
- que tengan las mismas oportunidades			64
- que gocen de un bienestar económico similar			34

Nota: las cifras corresponden al porcentaje de personas que están de acuerdo o muy de acuerdo.

(*) entre paréntesis, porcentaje de muy de acuerdo.

Tabla 1.2
Experiencia de la desigualdad y valores igualitaristas,
según clase social y nivel de estudios

		CONDICIONES DE VIDA		VALORES		
		movilidad subjética	expectativas de mejora	legitimación de la desigualdad	estatismo meritocrático	estatismo paternalista
CLASE	servicio I	75	34	2.5	67	81
	servicio II	74	27	2.3	57	84
	rut. no manual	72	24	2.2	54	87
	autónomos	70	21	2.2	54	90
	supervisores	82	16	2.2	47	92
	manual cualif.	68	17	2.0	50	93
	manual no cua.	59	15	2.0	48	96
NIVEL DE ESTUDIOS	superiores	78	35	2.4	64	82
	medios	77	26	2.2	57	89
	básicos	50	20	2.0	48	96

FUENTE: CIS y elaboración propia

ABREVIATURAS:

movilidad subjetiva	porcentaje de respuesta positiva a si "sus estudios y formación son mejores que las de su padre cuando tenía más o menos la misma edad que tiene Vd. ahora".
expectativas de mejora	porcentaje de respuesta afirmativa a si "la gente como yo y mi familia tenemos bastantes oportunidades para mejorar nuestro nivel de vida"
legitimación de la desigualdad	índice resultante de dividir los ingresos considerados justos para profesiones de prestigio alto por los considerados justos para las de prestigio bajo
estatismo meritocrático	índice equivalente a la media de respuestas afirmativas a las preguntas de si "en nuestra sociedad para tener éxito en la vida es importante ser de familia rica" y de si "todos los españoles no tenemos las mismas oportunidades para conseguir una buena educación".
estatismo paternalista	porcentaje de respuesta afirmativa a si "el Estado debería garantizar un ingreso mínimo a todos".

Tabla 1.3
Diferencias regionales de igualitarismo

	España	Cataluña	Pais Vasco
anti-igualitarismo	4.99	5.24	4.54
estatismo	5.92	5.80	6.26

Fuente: Orizo, 1994.

Tabla 1.4.1
Ingresos debidos, por ocupación
 Análisis factorial de componentes principales

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
propietario-gerente de fábrica	.79234	.09324
juez	.77636	.11762
presidente de gran empresa	.75867	.07515
ministro	.72254	-.00786
abogado	.70963	.26871
médico	.69564	.27398
trabajador no cualificado	-.01696	.75721
dependiente de grandes almacenes	.06122	.75421
trabajador cualificado	.28242	.68733
obrero agrícola	.08990	.64971
propietario de pequeño comercio	.39539	.51521

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	4.23622	38.5	38.5
2	1.80536	16.4	54.9

FUENTE: CIS y elaboración propia

Tabla 1.4.2
Ingresos debidos partidos por ingresos creídos
Medias y desviaciones típicas

	Media	Desviación típica	Pearson (*)	N
trabajador cualificado	1.37	.81	.510 **	1138
médico	.94	.37	.593 **	868
dependiente de grandes almacenes	1.36	.40	.542 **	1073
presidente de gran empresa	.78	.52	.610 **	531
abogado	.83	.31	.560 **	647
propietario de pequeño comercio	1.24	.42	.645 **	637
obrero agrícola	1.74	.72	.292 **	1021
propietario-gerente de fábrica	.85	.61	.576 **	426
juez	.84	.58	.421 **	495
trabajador no cualificado	1.50	.58	.498 **	1081
ministro	.64	.50	.393 **	599
media ALTAS	0.85	.50	.593 **	311
media BAJAS	1.55	.55	.444 **	743

NOTA: para cada ocupación o profesión se dividen los ingresos que se consideran justos por aquellos que se le atribuyen

* correlaciones entre los ingresos creídos y los ingresos debidos para cada ocupación o profesión

** p menor que .001

LEYENDA: ocupaciones ALTAS: médico, presidente de gran empresa y propietario-gerente de fábrica
ocupaciones BAJAS: trabajador no cualificado, obrero agrícola y dependiente de grandes almacenes

FUENTE: CIS y elaboración propia

Tabla 1.4.3
Microjusticia y macrojusticia
Análisis de correlaciones lineales

	PRINCIPIOS DE JUSTICIA			ESFERAS DE JUSTICIA	
	igualdad	equidad	necesidad	justicia política	justicia de mercado
ALTAS	-.1480 *	.1100	-.1804 **	-.1821 **	.0101
BAJAS	.0219	-.0720	.1070	.0438	-.1083 *
ALTAS/ BAJAS	-.1227 *	.1820 **	-.1250 *	-.1765 **	.0742

LEYENDA: ocupaciones ALTAS: médico, presidente de gran empresa y propietario-gerente de fábrica
ocupaciones BAJAS: trabajador no cualificado, obrero agrícola y dependiente de grandes almacenes

FUENTE: CIS y elaboración propia

Tabla 1.4.4
Imagen de sociedad justa y posición social
 Regresión de mínimos cuadrados

clase I	
clase II	- .093 *
clase III	
clase IV	
clase V	
estudios medios	
estudios altos	
mujer	
sector público	
ingresos	
edad	
clase social subjetiva	
autoubicación política	- .155 ***
religiosidad	

CONSTANTE	96.2
R CUADRADA	.034

* p menor o igual a .05
 ** p menor o igual a .005
 *** p menor o igual a .0005

Tabla 1.4.5
Justicia de las diferencias de ingresos y posición social
Regresión de mínimos cuadrados

clase II	.139 *
clase I	.090 *
estudios medios	
estudios altos	
mujer	
sector público	
ingresos	
edad	.126 *
clase social subjetiva	
autoubicación política	
religiosidad	.103 *
<hr/>	
CONSTANTE	1.56 ***
R CUADRADA	.047
<hr/>	
*	p menor o igual a .05
**	p menor o igual a .005
***	p menor o igual a .0005

FUENTE: CIS y elaboración propia

Tabla 1.4.6
Macrojusticia y posición social
Regresión logística

	Minimax	Envidia	BOP	Promedio	Salario universal
clase II					
clase I				.686 *	
estudios medios					
estudios altos			-.489 *		
mujer					
sector público	.121 *				
ingresos					
edad			-.041 *		
clase social subjetiva		-.324 **	-.189 *		.184 *
autoubicación política		-.167 *			
religiosidad			-.243 *		
CONSTANTE	-2.652	-.796	4.344	-2.233	-2.907
LOG L	396.4	331.9	405.9	392.5	396.2
GRADOS DE LIBERTAD	11	11	11	11	11
PSEUDO-R CUADRADA	.019	.056	.046	.020	.029
* p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005					

FUENTE: ECBC y elaboración propia

Tabla 1.4.7
Justicia para rentas bajas y altas, y posición social
Regresión de mínimos cuadrados

	RENTAS BAJAS	RENTAS ALTAS
clase II		.186 **
clase I		
estudios medios		
estudios altos		
mujer		
sector público		-.098 *
ingresos	.198 ***	.310 ***
edad		.186 **
clase social subjetiva		
autoubicación política		
religiosidad	-.145 **	
CONSTANTE	158.2	174.1
R CUADRADA	.051	.131
* p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005		

Etiquetas de las variables e ítems correspondientes de las tablas 2.1 a 2.3

v4 p6a	"en nuestra sociedad para tener éxito en la vida es importante ser de familia rica"
v6 p6c	"en nuestra sociedad para tener éxito en la vida es importante tener estudios"
v9 p6f	"en nuestra sociedad para tener éxito en la vida es importante trabajar mucho"
v10 p6g	"en nuestra sociedad para tener éxito en la vida es importante tener buenas relaciones o contactos"
v19 p8a	"nadie está dispuesto a asumir más responsabilidades en su trabajo si no se le paga más por ello"
v21 p8c	"la desigualdad se mantiene porque beneficia al rico y al poderoso"
v23 p8e	"para la prosperidad del país es necesario que haya grandes diferencias de ingresos"
v24 p8f	"el mejor camino para mejorar el nivel de vida de todos es que las empresas tengan altos beneficios"
v56 p10a	"las diferencias de ingresos son demasiado grandes en España"
v57 p10b	"es responsabilidad del gobierno reducir las diferencias de ingresos entre las personas con ingresos altos y las personas con ingresos bajos"
v66 p12	"las personas con ingresos altos deberían pagar en impuestos una proporción mayor que las personas con ingresos bajos"
v67 p13a	"en España el conflicto entre ricos y pobres es fuerte"
v78 p18b	"para decidir lo que la gente debe ganar debe tener importancia los años de estudio y formación"
v83 p18g	"para decidir lo que la gente debe ganar debe tener importancia lo mucho que se trabaje"
v80 p18d	"para decidir lo que la gente debe ganar debe tener importancia lo que se necesita para mantener una familia"
v81 p18e	"para decidir lo que la gente debe ganar debe tener importancia que se tengan hijos que mantener"

NOTA: la primera etiqueta corresponde a los datos internacionales ISSP; la segunda a los datos españoles

Tabla 2.1

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.82620	*	1	4.69773	36.1	36.1
V67	.91750	*	2	2.10710	16.2	52.3
V6	.72178	*	3	1.87167	14.4	66.7
V9	.76282	*	4	1.23506	9.5	76.2
V10	.81414	*	5	1.06520	8.2	84.4

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR5
V6	-.77567	-.14574	.32221	-.10975	.07914
V9	-.71385	.18549	-.24249	.24989	-.15610
V24	-.02233	.95903	.08108	-.13438	.15737
V23	.15350	.64757	-.37051	-.05651	-.25568
V80	-.12054	-.03676	.99015	-.02959	-.01010
V81	-.01064	-.06287	.89900	.01344	.12069
V10	.48648	.18458	.65768	-.11462	.02123
V83	-.15778	.53919	.54654	.42823	-.08392
V67	-.02915	-.14334	-.06976	.96058	.00761
V66	-.23784	.05091	-.15429	-.15805	.93822
V21	.04208	-.08550	.04218	.00105	.81880
V56	.30720	.01650	.13339	.36077	.77874
V57	.36480	.13812	.26005	.06843	.64700

Structure Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR5
V6	-.75147	-.26108	.26346	-.06845	.10652
V9	-.74213	.10899	-.33255	.28335	-.39328
V24	.15404	.92913	.17557	-.05632	.07411
V23	.17820	.67739	-.42120	-.02255	-.44500
V83	-.05905	.59169	.56791	.53450	-.00443
V80	-.03646	-.00328	.97095	.06060	.34178
V81	.07935	-.03077	.94020	.07973	.45586
V10	.58080	.27802	.70919	-.06141	.32099
V67	-.09323	-.07097	.00801	.94288	-.07260
V21	.15663	-.17878	.34205	-.06210	.85117
V66	-.09693	-.12191	.15711	-.22448	.85067
V56	.42466	.00216	.47989	.30670	.84632
V57	.50323	.13052	.54393	.04294	.77533

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	.14600	1.00000			
FACTOR 3	.09069	.05285	1.00000		
FACTOR 4	-.03953	.08460	.08869	1.00000	
FACTOR 5	.15051	-.12425	.36697	-.07083	1.00000

tabla 2.2

Summaries of IGEQ1 REGR FACTOR SCORE 1 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			-7.837E-17
AUSTRALIA	1		-.8092830
ALEMANIA	2		.2865425
EX-RDA	3		.2265063
UK	4		-.4245557
USA	5		.2382217
HUNGRIA	7		-.6694335
ITALIA	8		1.3583973
NORUEGA	9		-.7255523
SUECIA	10		-2.1025446
CHECOSLOVAQUIA	11		-.3832501
POLONIA	13		-.6862590
BULGARIA	14		.0547447
RUSIA	15		.3568937
NUEVA ZELANDA	16		-.1950589
CANADA	17		-.2100234
FILIPINAS	18		1.6020671
ESPAÑA	19		2.0825870

Summaries of IGEQ2 REGR FACTOR SCORE 2 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			2.9062E-16
PAIS	1		-.7509036
PAIS	2		.5944577
PAIS	3		2.0562151
PAIS	4		.3966946
PAIS	5		-.8492337
PAIS	7		-.3431526
PAIS	8		.5122559
PAIS	9		-.1660797
PAIS	10		-.4791874
PAIS	11		-.3007405
PAIS	13		.5278707
PAIS	14		2.0030628
PAIS	15		-.7099749
PAIS	16		-.3164844
PAIS	17		-.4178074
PAIS	18		-2.0263556
PAIS	19		.2693630

tabla 2.2 (cont.)

Summaries of IGEQ3 REGR FACTOR SCORE 3 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			-6.531E-17
PAIS	1		.3626312
PAIS	2		-1.3161344
PAIS	3		-1.4437212
PAIS	4		.0157378
PAIS	5		.5026616
PAIS	7		-.5454875
PAIS	8		1.2215594
PAIS	9		-.7241065
PAIS	10		.4522215
PAIS	11		.7536557
PAIS	13		2.2329102
PAIS	14		.4249985
PAIS	15		-1.1955401
PAIS	16		-.0478647
PAIS	17		-1.2491031
PAIS	18		-.1692735
PAIS	19		.7248552

Summaries of IGEQ4 REGR FACTOR SCORE 4 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			5.0287E-16		
PAIS	1		.4998092		
PAIS	2		-.0030807		
PAIS	3		.4341416		
PAIS	4		.9284623		
PAIS	5		1.4508017		
PAIS	7		-1.7613426		
PAIS	8		-.5331016		
PAIS	9		.1785378		
PAIS	10		-.2634444		
PAIS	11		-.9807197		
PAIS	13		-.3430206		
PAIS	14		.2919219		
PAIS	15		-2.2015946		
PAIS	16		1.2646434		
PAIS	17		.8448498		
PAIS	18		.7144576		
PAIS	19		-.5213209		

Tabla 2.2. (cont.)

Summaries of IGEQ5 REGR FACTOR SCORE 5 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			4.0490E-16
PAIS	1		-1.0373161
PAIS	2		-1.5431526
PAIS	3		.6030937
PAIS	4		1.0197460
PAIS	5		1.3905886
PAIS	7		1.4697464
PAIS	8		.1397281
PAIS	9		-1.2944861
PAIS	10		-.9093633
PAIS	11		-.7205618
PAIS	13		.4687244
PAIS	14		.3153803
PAIS	15		.9971438
PAIS	16		.6134018
PAIS	17		-.2428980
PAIS	18		.2162594
PAIS	19		-1.4860346

Figura 2.1

Agglomeration Schedule using Average Linkage (Between Groups)

Stage	Clusters Cluster 1	Combined Cluster 2	Coefficient	Stage Cluster Cluster 1	1st Appears Cluster 2	Next Stage
1	14	15	20.000000	0	0	2
2	4	14	41.000000	0	1	5
3	1	8	65.000000	0	0	7
4	7	17	72.000000	0	0	11
5	4	5	72.000000	2	0	7
6	3	12	89.000000	0	0	12
7	1	4	98.500000	3	5	13
8	6	10	113.000000	0	0	9
9	6	11	131.500000	8	0	10
10	6	13	136.333328	9	0	13
11	2	7	144.000000	0	4	12
12	2	3	153.166672	11	6	15
13	1	6	193.333328	7	10	14
14	1	16	246.000000	13	0	15
15	1	2	316.509094	14	12	16
16	1	9	582.250000	15	0	0

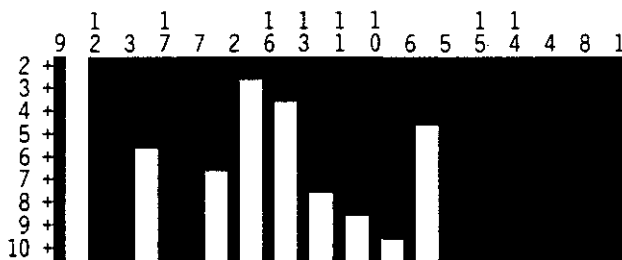
Page 14

SPSS/PC+

7/14/96

Vertical Icicle Plot using Average Linkage (Between Groups)

(Down) Number of Clusters (Across) Case Label and number



Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)

Rescaled Distance Cluster Combine

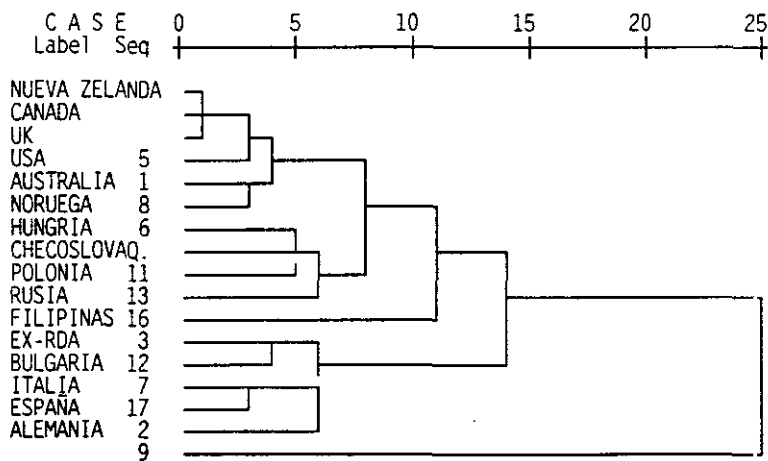


Tabla 2.3.

AUSTRALIA

Final Statistics:

Variable	Communality	* Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.23741	* 1	3.15435	19.7	19.7
V67	.44458	* 2	2.13376	13.3	33.1
V4	.73962	* 3	1.66456	10.4	43.5
V6	.53988	* 4	1.21450	7.6	51.0
V9	.59482	* 5	1.00785	6.3	57.3

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V23	-.74609	-.02091	.07720	.05272	.22139
V24	-.66543	.06608	-.03126	.06956	.14384
V56	.63332	-.07419	.05486	.22415	.23316
V57	.62174	-.06709	.07871	.29961	.14487
V66	.48446	.07820	-.03003	-.04646	.08224
V9	.03964	.75080	-.22044	-.10687	.06560
V83	-.01855	.63879	-.09709	.17152	.02910
V6	.10790	.59535	.38250	-.12580	-.06239
V78	-.11999	.53133	.15884	.23419	-.02287
V4	-.00735	-.09430	.86870	-.01757	-.08743
V10	-.02416	.01418	.77632	.01577	.10334
V81	-.00558	.06079	-.02088	.92963	-.02583
V80	.00433	.06796	-.00541	.92323	-.01832
V19	-.16579	.15608	.06736	-.15518	.73630
V67	.07594	-.11323	-.10622	.14034	.60383
V21	.39875	-.01620	.24565	.10899	.43321

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	-.11316	1.00000			
FACTOR 3	.09371	.09710	1.00000		
FACTOR 4	.16757	.07585	.05575	1.00000	
FACTOR 5	.09874	.08353	.10229	.25742	1.00000

ALEMANIA

Final Statistics:

Variable	Communality	* Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.23433	* 1	2.77009	17.3	17.3
V67	.28101	* 2	2.01411	12.6	29.9
V4	.63797	* 3	1.51907	9.5	39.4
V6	.44222	* 4	1.18151	7.4	46.8
V9	.56572	* 5	1.08844	6.8	53.6

Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V80	.71299	.14215	-.42542	-.32769	-.22106
V81	.71209	.13387	-.41528	-.34822	-.19548
V56	.68294	-.20067	.20952	.27040	.03428
V57	.64720	-.20720	.10029	.23818	-.02857
V21	.56002	-.09386	.27715	.24041	.08945
V67	.41304	-.06823	-.00668	.31913	.06223
V66	.32209	-.21565	.12682	.00015	.26076
V9	.00748	.57583	.26207	-.12305	.38763
V23	-.17089	.56613	-.28001	.42469	-.25034
V24	-.14792	.54412	-.31891	.42715	-.12547
V83	.26848	.47918	-.14194	-.12575	.42616
V78	.22494	.40346	-.20041	-.07863	.23118
V4	.12624	.35311	.52939	-.08587	-.45796
V10	.21435	.38686	.49599	-.06504	-.39916
V6	-.03994	.35081	.40831	-.35203	.16404
V19	.21009	.30797	.12908	.35764	.24455

Oblimin failed to converge in 25 iterations. Convergence = .0000

Tabla 2.3. (cont.)

EX-REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA

Final Statistics:

Variable	Communality	* *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.59610	*	1	2.59185	16.2	16.2
V67	.39677	*	2	1.75440	11.0	27.2
V4	.54877	*	3	1.70049	10.6	37.8
V6	.40027	*	4	1.19734	7.5	45.3
V9	.65708	*	5	1.15066	7.2	52.5
V10	.59096	*	6	1.02808	6.4	58.9

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V56	.78769	.05392	-.05432	-.04353	-.09286
V57	.74557	.00226	.03506	-.00037	-.07768
V67	.52046	-.11259	.22764	-.06053	.01595
V21	.47133	.21486	-.12134	.17711	-.04529
V10	.02169	.75030	.02709	-.09464	.08332
V4	.00515	.74507	.08121	.01041	.03272
V81	-.00701	.08360	.96094	.03700	-.05309
V80	.01492	.07333	.95545	.02164	-.01371
V9	-.18395	.12147	.01692	-.78843	-.11767
V83	.21865	-.06139	-.00894	-.60929	.10751
V6	-.00981	.36633	-.07602	-.46613	-.15758
V78	.16657	-.16397	.08953	-.42829	.32568
V23	-.10292	.11676	-.04549	.08057	.80138
V24	-.08318	.01465	-.01557	-.02429	.77229
V66	-.09600	-.29658	.06540	-.10538	-.12389
V19	.02249	.23837	.05334	-.01959	.12338

FACTOR 6

V56	-.05033
V57	.05668
V67	-.14048
V21	.40144
V10	.01402
V4	-.00598
V81	.05160
V80	.02967
V9	.02794
V83	.08177
V6	-.04512
V78	.02900
V23	.00834
V24	-.02748
V66	.72063
V19	.65536

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	.02903	1.00000			
FACTOR 3	.20126	-.09671	1.00000		
FACTOR 4	-.11551	-.08372	-.12702	1.00000	
FACTOR 5	-.05615	-.02065	.09260	-.05327	1.00000
FACTOR 6	.14392	.08666	.03460	-.03917	-.02976

FACTOR 6

FACTOR 6	1.00000
----------	---------

Tabla 2.3. (cont.)

ESTADOS UNIDOS

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.51747	*	1	2.83273	17.7	17.7
V67	.29821	*	2	1.89163	11.8	29.5
V4	.57571	*	3	1.50993	9.4	39.0
V6	.57479	*	4	1.38508	8.7	47.6
V9	.51546	*	5	1.05603	6.6	54.2
	FACTOR 1		FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V80	.68833		.30335	-.19300	-.33521	-.02456
V81	.68214		.31182	-.21054	-.34712	-.00508
V57	.65881		-.27475	-.16325	-.00627	.14716
V21	.55016		-.29838	.04226	.11466	-.21338
V67	.51262		-.13640	.10447	.02051	.07410
V23	.11682		.64086	-.30662	.06244	.12488
V24	-.08541		.61366	-.21273	.04025	.19526
V56	.51258		-.54206	.11995	.02691	.02185
V6	.06745		.16710	.68995	.19614	.16677
V9	.00761		.20202	.63050	-.21774	-.17221
V83	.18462		.29206	.46370	-.38514	-.24460
V4	.24016		.16438	.01257	.69978	-.03418
V10	.34699		.25800	.03937	.62755	-.19282
V19	.38744		.11555	-.06016	.08573	-.57665
V66	.40280		-.22898	.06858	-.00828	.54591
V78	.28514		.35319	.36979	.08505	.37729
Oblimin failed to converge in 25 iterations. Convergence =						.0000

Tabla 2.3. (cont.)

HUNGRIA

Final Statistics:

Variable	Communality	* *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.50246	*	1	2.36589	14.8	14.8
V67	.39800	*	2	1.72340	10.8	25.6
V4	.58179	*	3	1.52048	9.5	35.1
V6	.61171	*	4	1.23923	7.7	42.8
V9	.56564	*	5	1.20334	7.5	50.3
V10	.58594	*	6	1.00957	6.3	56.6

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V80	.93503	-.04555	-.00517	-.01919	-.01103
V81	.92715	-.03310	.01421	-.01082	.01567
V21	.09653	-.65540	.13216	.15166	-.11903
V57	.18667	-.63410	-.03515	-.17733	.05307
V56	-.07099	-.62112	.02511	-.22538	.21485
V4	-.00261	-.04228	.75502	.02173	-.07975
V10	.04176	-.11713	.73489	-.09280	-.06714
V6	-.05162	.28096	.54588	.01454	.35718
V24	-.01410	-.02497	-.11025	.76071	.08077
V23	.03903	.17396	.01179	.71138	-.08779
V19	-.08501	-.42226	.10048	.45547	.07798
V9	.00270	.07020	-.03047	-.01055	.75089
V83	.03346	-.27508	-.02935	.03775	.69556
V66	-.14321	-.08853	-.05537	-.08197	-.05917
V67	.10506	-.21056	.00247	.02653	-.13831
V78	.21753	.23779	.03460	.12714	.29291

FACTOR 6

V80	-.03380
V81	-.04733
V21	.05399
V57	.16996
V56	.12170
V4	.04072
V10	-.21248
V6	.26472
V24	-.06900
V23	.03016
V19	.02365
V9	-.01346
V83	-.17752
V66	.69495
V67	.55006
V78	.37119

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	-.06937	1.00000			
FACTOR 3	.06471	-.09347	1.00000		
FACTOR 4	.02788	.05964	.06130	1.00000	
FACTOR 5	.09317	.01651	.09390	.06791	1.00000
FACTOR 6	.11956	-.07948	.09019	-.01709	.07982

Tabla 2.3. (cont.)

ITALIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.65939	*	1	2.14106	13.4	13.4
V67	.57822	*	2	1.85665	11.6	25.0
V4	.51460	*	3	1.41147	8.8	33.8
V6	.51728	*	4	1.20816	7.6	41.4
V9	.42231	*	5	1.05838	6.6	48.0
V10	.44971	*	6	1.01681	6.4	54.3

Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V80	.69928	.24081	-.29732	.00770	-.16327
V81	.68686	.19869	-.35784	.04316	-.14636
V57	.52108	-.51894	-.13731	-.10907	.22420
V78	.32081	.30365	.17291	.06519	.06475
V56	.40171	-.56117	-.14855	-.02025	.09603
V24	.40871	.42343	.40715	-.26555	.02616
V9	.00219	.35874	-.14650	.35361	.19233
V23	.26345	.41017	.56207	-.20443	.02615
V10	.21793	-.23583	.45220	.36760	.03520
V4	.00553	-.27835	.43522	.49538	.03433
V19	.16626	-.08764	.15584	.37394	-.55090
V6	.18887	.25808	.04973	.43427	.46392
V21	.29949	-.39046	.16760	.01931	-.41428
V66	.21323	-.30486	-.08898	.11814	.41937
V83	.17004	.36730	-.30121	.29492	-.08485
V67	.36484	-.13731	.27139	-.37692	.18012
	FACTOR 6				
V80	-.18032				
V81	-.15514				
V57	.12070				
V78	.10949				
V56	.29135				
V24	-.14555				
V9	.33184				
V23	-.04140				
V10	.07583				
V4	.03304				
V19	-.12853				
V6	-.09336				
V21	.01418				
V66	-.56854				
V83	.42681				
V67	.42202				

Oblimin failed to converge in 25 iterations. Convergence = .0020

Tabla 2.3. (cont.)

NORUEGA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.25286	*	1	3.15191	19.7	19.7
V67	.30455	*	2	1.88898	11.8	31.5
V4	.67635	*	3	1.32334	8.3	39.8
V6	.51547	*	4	1.12784	7.0	46.8
V9	.62956	*	5	1.07787	6.7	53.6

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V23	-.71654	-.09296	.07599	.03059	.26033
V56	.70653	.23872	-.10678	-.06265	.16131
V57	.66351	.23796	-.05609	-.06454	.18434
V24	-.61656	.16541	-.08709	.01015	.37027
V21	.54553	-.00051	.09291	.09278	.35260
V66	.50308	-.06395	.01962	.00277	.05017
V81	.07289	.89494	-.01487	-.04246	-.10027
V80	.07360	.87937	.01374	.01563	-.10016
V78	-.07066	.25432	.11941	.20419	.03431
V4	-.08002	.03888	.81080	-.20217	-.08431
V6	.05671	-.09099	.61620	.33083	-.11972
V10	.02474	.07927	.61543	-.09548	.21511
V9	.09239	-.07553	-.06147	.80512	-.02704
V83	-.12265	.31188	-.01100	.56282	.15442
V67	.16662	.28905	.08711	-.32719	.14458
V19	.04477	-.12807	.01208	.00561	.82717

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	.13106	1.00000			
FACTOR 3	.01506	.14221	1.00000		
FACTOR 4	-.18599	.01742	.07829	1.00000	
FACTOR 5	.06296	.24206	.07706	.00267	1.00000

Tabla 2.3. (cont.)

CHECOSLOVAQUIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.17251	*	1	2.34690	14.7	14.7
V67	.49616	*	2	1.70996	10.7	25.4
V4	.60361	*	3	1.51342	9.5	34.8
V6	.60056	*	4	1.20337	7.5	42.3
V9	.57154	*	5	1.13116	7.1	49.4
V10	.39989	*	6	1.00750	6.3	55.7

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V56	.67782	-.22992	.02717	-.15482	-.15160
V57	.67418	-.21560	-.16228	-.01713	-.07062
V67	.58559	.27039	.07542	.16399	.19044
V66	.40395	.08179	-.02429	-.00021	.03326
V24	.08745	.79099	.02570	-.00369	-.12422
V23	-.10432	.78369	-.02031	-.02719	-.07858
V81	-.01878	-.00742	-.91441	.03365	-.01232
V80	-.01043	-.00536	-.90956	.04634	-.04882
V83	.09881	-.02823	.00141	-.74974	-.05527
V9	-.10327	.03863	.06115	-.71049	-.03742
V19	-.01440	.17780	.02292	-.03383	-.73236
V10	-.02694	.06968	-.08929	-.12722	-.58469
V21	.39684	-.14933	.00012	.08126	-.44561
V6	-.05592	-.00246	.11166	-.16165	-.01299
V4	-.04086	-.16551	.05774	.34799	-.45245
V78	.13560	.08810	-.27274	-.11702	.12529

FACTOR 6

V56	.15540
V57	.06970
V67	-.16526
V66	-.02948
V24	-.03032
V23	.05213
V81	.01073
V80	.02439
V83	-.00585
V9	-.17385
V19	.18149
V10	-.13352
V21	-.05098
V6	-.74909
V4	-.49254
V78	-.48543

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	-.07281	1.00000			
FACTOR 3	-.19270	.02809	1.00000		
FACTOR 4	.05523	-.08338	.06782	1.00000	
FACTOR 5	-.06645	.11399	.01678	.02974	1.00000
FACTOR 6	-.08096	-.11348	.04318	.04108	.05965

Tabla 2.3. (cont.)

POLONIA						
Final Statistics:						
Variable	Communality	* *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.29322	*	1	2.63729	16.5	16.5
V67	.17784	*	2	1.78656	11.2	27.6
V4	.64810	*	3	1.45884	9.1	36.8
V6	.53072	*	4	1.31519	8.2	45.0
V9	.47230	*	5	1.21317	7.6	52.6

Pattern Matrix:					
	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V56	.77671	.06424	-.01966	.02777	-.04658
V57	.74106	.23787	-.04207	.06235	.03111
V21	.59794	.05592	-.07964	.25347	-.12692
V66	.49144	-.14011	.08499	-.21362	.03904
V80	.00581	.95047	-.01692	-.10602	-.02656
V81	.01133	.94388	.03005	-.10774	.01066
V67	.19576	.25108	.06135	.15570	-.07608
V6	-.01620	-.08164	.69390	-.03738	-.24352
V78	-.13267	.02819	.66904	-.09417	-.11432
V9	.03231	.09960	.53613	.15391	.35252
V83	.10104	.03447	.49607	.07568	.09984
V24	.00532	-.00702	.05999	.69077	.09022
V23	-.42915	.10322	.00590	.60893	.00407
V19	.15084	-.13295	-.01843	.60150	-.10049
V4	-.00905	.03383	.13706	-.01204	-.79329
V10	.05312	.02696	-.03061	.05083	-.74436

Factor Correlation Matrix:					
	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	.13188	1.00000			
FACTOR 3	.04287	.13315	1.00000		
FACTOR 4	.05373	.20788	.04909	1.00000	
FACTOR 5	-.11478	-.00164	.00009	-.02689	1.00000

Tabla 2.3. (cont.)

BULGARIA

Final Statistics:

Variable	Communality	* *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.76829	*	1	2.45683	15.4	15.4
V67	.35751	*	2	1.87551	11.7	27.1
V4	.68182	*	3	1.41188	8.8	35.9
V6	.57342	*	4	1.29812	8.1	44.0
V9	.55043	*	5	1.12551	7.0	51.0
V10	.57082	*	6	1.05205	6.6	57.6

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V81	.90554	-.03683	-.02027	-.02741	-.10297
V80	.90011	-.06126	.01742	-.04775	-.02368
V83	.48126	.05297	.07057	.01093	.36014
V23	.04198	.77460	.00346	-.05443	-.13770
V24	-.06490	.77128	.10776	.08668	.19021
V4	-.02982	-.11696	-.82976	.04634	.02653
V10	.01003	-.00745	-.72714	-.03372	.14635
V56	-.06914	-.11664	.02392	.71599	.00354
V21	-.00833	.22920	-.13085	.67609	-.12801
V57	.18257	-.41883	-.01587	.43036	-.08250
V67	.01635	-.08279	.18910	.42747	.34099
V9	.03963	.04848	-.00608	-.03067	.73209
V6	-.12124	-.01800	-.34623	-.08394	.65849
V78	.29371	.10206	-.12871	.04184	.46484
V66	.00569	-.07153	.12455	-.04073	.16096
V19	.18614	.23883	-.29603	.19356	-.12127

FACTOR 6

V81	.00649
V80	.07640
V83	-.05881
V23	-.06552
V24	.02293
V4	-.00139
V10	-.09043
V56	.14445
V21	-.09317
V57	-.06752
V67	-.07233
V9	.12838
V6	.04314
V78	-.28868
V66	.86968
V19	.39603

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	-.00234	1.00000			
FACTOR 3	-.07290	-.12362	1.00000		
FACTOR 4	.18666	-.07721	-.01075	1.00000	
FACTOR 5	.14202	.01440	-.06162	.00725	1.00000
FACTOR 6	-.05404	.03728	-.02805	-.00157	-.08635

Tabla 2.3. (cont.)

RUSTIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.77433	*	1	2.47048	15.4	15.4
V67	.38511	*	2	1.78861	11.2	26.6
V4	.56022	*	3	1.43540	9.0	35.6
V6	.66098	*	4	1.19147	7.4	43.0
V9	.64381	*	5	1.03286	6.5	49.5
V10	.63712	*	6	1.01794	6.4	55.9

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V81	.75399	-.15131	-.06562	.00463	-.04420
V80	.63634	-.04053	.09860	-.07561	-.08936
V83	.62390	.18852	-.00560	.03524	-.02520
V78	.56419	.09579	.08023	.08638	.34217
V6	-.02237	.77858	.22168	-.06735	.07391
V9	.05447	.76285	-.19167	.10020	-.06755
V10	.03460	-.05398	.80915	-.05423	-.04494
V4	.05473	.08432	.73548	-.07116	.03224
V23	.02702	-.04600	-.08221	.85388	.08658
V24	-.01387	.07534	-.07498	.78298	-.07497
V66	-.02254	.00224	-.01971	-.02385	.87710
V56	-.01050	.13132	-.07094	-.16529	-.05241
V57	.15209	-.04799	-.20581	-.12975	.23660
V21	.12470	-.14359	.13944	.01250	-.04777
V67	-.12472	-.04996	.29436	.15118	.26605
V19	.00942	.04992	.19238	.26134	-.17461

FACTOR 6

V81	.08672
V80	.09294
V83	-.00225
V78	-.14668
V6	-.05929
V9	.09841
V10	-.05708
V4	.00824
V23	-.03768
V24	-.12217
V66	.05455
V56	.77547
V57	.65956
V21	.54421
V67	.38687
V19	.33929

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	.11046	1.00000			
FACTOR 3	.05887	.02553	1.00000		
FACTOR 4	-.02880	.12609	.09221	1.00000	
FACTOR 5	.08954	-.01047	.04220	-.05785	1.00000
FACTOR 6	.17080	-.08956	.19961	-.03175	.04078

Tabla 2.3. (cont.)

NUEVA ZELANDA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.25401	*	1	3.27195	20.4	20.4
V67	.31721	*	2	1.91493	12.0	32.4
V4	.68726	*	3	1.37320	8.6	41.0
V6	.50793	*	4	1.23801	7.7	48.7
V9	.49678	*	5	1.00802	6.3	55.0

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V56	.70384	-.05238	-.05118	-.27553	-.06344
V57	.67559	-.18559	.01830	-.14736	-.10089
V21	.66595	.00358	.09903	-.13245	-.00163
V19	.63104	.17928	.04072	.30079	.08495
V67	.52245	.08486	.03965	.01314	-.07125
V9	-.00598	.71907	-.06891	-.06928	.06341
V83	.20165	.63038	-.10213	.10407	-.08693
V6	-.13383	.50935	.37731	-.29466	-.00989
V78	-.01419	.47297	.08111	.06446	-.37559
V66	.27562	-.28136	-.01227	-.13484	-.17443
V4	-.00479	-.10882	.83999	.01006	.03491
V10	.16004	-.01950	.72654	.13067	-.03310
V23	-.05890	-.07626	.10287	.79961	-.04256
V24	-.09086	.02151	-.00276	.66658	.00092
V80	-.01001	.02457	.00002	-.01869	-.92543
V81	.02072	-.02258	-.02760	.06173	-.91991

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	-.01883	1.00000			
FACTOR 3	.10567	.14457	1.00000		
FACTOR 4	-.11096	.12348	.00613	1.00000	
FACTOR 5	-.35529	-.08505	-.08302	.08118	1.00000

CANADA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.23145	*	1	3.02298	18.9	18.9
V67	.49809	*	2	1.82024	11.4	30.3
V4	.50050	*	3	1.40186	8.8	39.0
V6	.52933	*	4	1.34416	8.4	47.4
V9	.57423	*	5	1.04216	6.5	53.9

Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V57	.74982	-.09917	.08479	.00348	.09382
V56	.72789	-.14207	.21967	-.02343	.17724
V80	.67437	.15152	-.46499	-.21456	-.25942
V81	.66433	.18067	-.48216	-.18366	-.21044
V21	.59045	-.01320	.23744	.21492	.11937
V66	.30971	-.17556	.12028	-.12248	.27430
V78	.07419	.59133	.05615	-.21452	-.31629
V6	.01587	.54080	.28297	-.30012	-.25781
V23	-.24032	.45003	-.38677	.32668	.22897
V10	.24586	.44130	.27780	.36707	.00840
V83	-.06768	.42786	-.02118	-.40004	.39706
V24	-.26632	.32750	-.49045	.32284	.25476
V4	.12926	.38089	.43362	.37291	-.10786
V19	.30038	.25646	-.00695	.48077	-.02769
V9	-.23251	.39222	.26803	-.43121	.32946
V67	.47938	.09604	-.12649	-.06851	.48824

Tabla 2.3. (cont.)

FILIPINAS

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V66	.23736	*	1	2.27198	14.2	14.2
V67	.48400	*	2	1.60477	10.0	24.2
V4	.53481	*	3	1.36802	8.6	32.8
V6	.65100	*	4	1.18816	7.4	40.2
V9	.62118	*	5	1.12873	7.1	47.3
V10	.43559	*	6	1.01264	6.3	53.6

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V81	.83115	-.05125	.00539	.14411	-.02075
V80	.82341	.02792	.09113	.06783	-.00274
V83	.58871	.06945	-.14922	-.18673	.13525
V78	.36723	-.09008	.06684	-.14454	-.29770
V19	.00068	.81744	.21874	.06092	-.00666
V21	-.00972	.61776	-.15568	-.06557	-.02902
V23	.08148	.04603	.74236	-.02399	.12297
V24	-.04467	.07134	.71812	-.00199	-.04244
V66	.03475	.25249	-.28705	-.16631	.12919
V6	-.07526	-.05077	.08275	-.82533	-.03991
V9	.02298	.05192	-.09417	-.77468	.02792
V67	.08479	.04128	.27256	-.13407	.62598
V4	.04327	.43010	.07814	-.00767	-.58768
V10	.05693	-.12728	.22482	-.23094	-.51087
V56	-.08780	-.00810	.09128	.03790	.08319
V57	.03997	.04426	-.09816	.06296	-.01077
	FACTOR 6				
V81	-.00292				
V80	.10715				
V83	-.02130				
V78	-.21832				
V19	.07196				
V21	-.16924				
V23	.15424				
V24	-.16083				
V66	-.05936				
V6	.03825				
V9	.06301				
V67	-.14928				
V4	.00535				
V10	-.07215				
V56	-.78610				
V57	-.71519				

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	.05479	1.00000			
FACTOR 3	.08663	-.07428	1.00000		
FACTOR 4	-.22120	-.13330	.01501	1.00000	
FACTOR 5	-.07508	.03209	-.11731	.01676	1.00000
FACTOR 6	-.10681	-.14189	-.00613	.16204	.00909

Tabla 2.3. (cont.)

ESPAÑA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
P12	.49497	*	1	2.80192	17.5	17.5
P6A	.62862	*	2	1.70418	10.7	28.2
P6C	.58103	*	3	1.54078	9.6	37.8
P6F	.66001	*	4	1.27479	8.0	45.8
P6G	.57077	*	5	1.11218	7.0	52.7
P8A	.48323	*	6	1.06770	6.7	59.4

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
P18D	.90786	.15322	.04350	.03472	.07085
P18E	.89913	.12900	.05108	.05879	.06986
P18B	.54860	.18413	.36658	.23940	-.20585
P18G	.53732	.19750	.40233	.19487	-.00461
P10A	.18835	.81668	.07900	-.10469	.16311
P10B	.16965	.77546	.09602	-.07272	.16948
P8A	.01622	.53790	-.08846	.32816	-.15316
P6F	.12418	.03342	.80301	.08627	.06192
P6C	.14767	.16879	.66761	-.00368	.01308
P8E	.02887	-.13837	.02447	.74245	.13870
P8F	.13545	.06457	.06444	.71546	-.13783
P13A	.06059	.06833	.06177	.11974	.68606
P12	.00389	.12931	.00318	-.15065	.68134
P6A	.05524	.08945	.04320	-.00144	.04200
P6G	.07811	.15058	.43358	.01868	-.02126
P8C	.12685	.32554	-.24830	.21606	.41893
FACTOR 6					
P18D	-.05474				
P18E	-.08967				
P18B	-.02801				
P18G	.07727				
P10A	-.12554				
P10B	-.02322				
P8A	-.30537				
P6F	-.01884				
P6C	-.39650				
P8E	.04607				
P8F	-.03519				
P13A	.04780				
P12	-.12565				
P6A	-.78778				
P6G	-.64105				
P8C	-.43286				

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	.18660	1.00000			
FACTOR 3	.18119	.05398	1.00000		
FACTOR 4	.12064	.05610	.03592	1.00000	
FACTOR 5	.02352	.08513	-.04173	-.03527	1.00000
FACTOR 6	-.03132	-.19504	-.05809	-.04869	-.04791

Tabla 1

EQUIDAD

	Austria	Alemania (occ)	Alemania (OR)	U.K.	U.S.A.	Austria	Hungría	Italia	Noruega	Suecia	Chex	Eslovenia	Polonia	Bulgaria	Rusia	N. Zelanda	Canadá	España
Cuenta propia (ref. asalariado)	.00**				.06***				.08*									
Pensionista			.11*						.10**									
Pagado (ref. ocupado)					-.06***											-.07*		
Sector público (ref. privado)**																		
E. superiores		-.11**		-.10**			.09**	.07*			.06*		.15***		-.07*	-.09**		-.07*
E. medios (ref. básicos)		-.10*		-.10**			.07*	.09**					.10**	.06*	-.06*			.05*
edad		.16***		.20					-.09*		.11***			.13*	.16***	.03*		
Mujer (ref. varón)	.00***	.06**		.11***	.00***										.07*	.07*	.19**	
Antecontibución Social	.11***						.09***		.07**									
Religiosidad***			-.06*					.12***										
CONSTANTE	6.7***	6.8***	7.7***	7.0***	7.8***		6.8***	7.3***	7.2***		6.7***		7.1***	7.3***	6.15	7.3	6.9***	6.4***
R ²	.025	.045	.045	.055	.015		.016	.015	.021		.015		.018	.007	.045	.032	.038	.007*

* Información no disponible en Austria.

** Información no disponible en USA, Eslovenia.

*** Información no disponible en 10, 12, 13, 16.

Tabla 2

NECESIDAD

	Australia	Alemania (OCU)	Alemania (OR)	U.K.	U.S.A.	Austria	Hungria	Italia	Noruega	Suecia	Cheg.	Eslovenia	Polonia	Bulgaria	Rusia	N. Zelanda	Canadá	España
Cuenta propia (ref. asalariado)																		-.08*
Pensionista					.18*				.13***									
Parado (ref. ocupado)	.06**		.22*	.08*	.10***			.06*			.07*		.05*	.10**				.05*
Sector Público (ref. privado)			.07*							.08*	.07*							-.06*
E. superiores	-.11***	-.12***	-.12***	-.20***	-.32***		-.19***	-.08*	-.22***	-.25***	-.15***		-.32***	-.23***	-.15***	-.11***	-.30***	-.09***
E. medios (ref. básicos)	-.11***	-.11**	-.12*	-.23**	-.14***		-.10**		-.13***	-.17***			-.21**			-.19***	-.21***	-.05*
Edad	.06*			.11*				.09*								.12**		
Mujer (ref. varón)		.08***		.14***				.06*			.03*				.08*	.07*		
Autobinción social	-.11***	-.10***		-.17***	-.18***		-.10***	-.11**	-.13***	-.07*				-.06*	-.04*	-.17***	-.19***	-.07*
Religiosidad	.05*	.05*											.09***	.09*				
CONSTANTE	6.23***	7.8***	7.6***	6.7**	7.2***		7.1***	7.9***	7.0***	4.8***	6.70***		6.44***	8.33***	7.0***	7.4***	7.2***	6.7***
R ²	.080	.034	.021	.11	.12		.039	.030	.092	.069	.025		.090	.033	.026	.11	.10	.017

* No disponible en Austria.

Tabla 3

ADSCRIPTIVISMO

	Austria	Alemania (OCU)	Alemania (OR)	U.K.	U.S.A.	Austria	Hungría	Italia	Noruega	Suecia	Chex.	Eslovenia	Polonia	Bulgaria	Rusia	N. Zelanda	Canadá	España
Cuenta propia (ref. asalariado)	-.10***													-.14***			-.16***	
Pensionista	.11**							-.09*									.13*	
Parado (ref. ocupado)		.05*			.06*							.08*				.06*		
Sector público (ref. privado)									.07*	-.06*				.15***				
E. superiores	.16***	.06*		.09*					.08*	.15**	-.05*		-.12***			.08*		
E. medios (ref. bajos)	.12***	.07**				-.10*				.17**	-.05*		-.06*			.07*		
Edad		.09*	.12**	.19***		.09*	.09*		.10**	.13*	.13***	.09*				.09*		
Mujer (ref. varón)		-.06*		-.13***	-.08**				-.06*									
Automatización Social						-.10**	-.08**				-.14***	-.13***	-.06**	-.17***	-.11***			-.05*
Religiosidad	-.06*					-.07*		-.08*			.10**							-.05*
CONSTANTE	5.58**	5.62***	5.1***	4.9***	4.0***	6.6***	5.8***	6.8***	4.3***	4.3***	5.0***	5.7***	7.1***	7.4***	6.1***	4.6***	5.1***	6.78***
R ²	.010	.012	.008	.055	.006	.026	.015	.010	.027	.025	.048	.029	.017	.045	.013	.017	.021	.008

Tabla 4

STATUS ADQUIRIDO

	Australia	Alemania (MNC)	Alemania (OR)	U.K.	U.S.A.	Austria	Hungria	Italia	Noruega	Suecia	Cheq.	Eslovenia	Polonia	Bulgaria	Rusia	N. Zelanda	Canada	España
Cuenta propia (ref. asalariado)							.06*				.10*	.08*			.05*			
Pensionista					-.09*				-.08*									
Parado (ref. ocupado)				-.12***							-.13***					-.10**		
Sector público (ref. privado)								.13**						.10*	-.05*		.17**	
E. superiores		.06***	.11***	-.10*	.18***	.05*			.09**	.07*	.13***	.11***		.11**	.06*		.11*	.04*
E. medios (ref. básicos)	.03*	.05*	.09*		.16**					.11*	.07*					.09***	.12*	.06*
Educ.		.12***				-.10*		-.08*		.07*		.08*	.09**		.13***			.10**
Mujer (ref. Varón)		-.06**	-.08**			-.07*	-.06*		-.06*							.07*		
Autoubicación Social	.10***	.07***			.10***				.08**		.07*		.08**		.06*	.07*	.08**	
Religiosidad					.09***								.07**	.06*				
CONSTANTE	7.6***	7.1***	8.2***	8.1***	8.0***	8.1***	6.3***	7.3***	7.5***	7.2***	6.5***	6.3***	6.8***	7.0***	6.1***	7.8***	8.1***	7.17***
R ²	.010	.021	.014	.020	.041	.006	.006	.009	.021	.005	.044	.022	.021	.016	.020	.028	.024	.007

Tabla 5

DESLEGITIMACIÓN

	Australia	Alemania (OCU)	Alemania (DR)	UK	U.S.A.	Andria	Hungría	Italia	Noruega	Suecia	Chesq	Eslovenia	Polonia	Bulgaria	Rusia	N. Zelanda	Canadá	España
Cuenta propia (ref. anularado)	-.07**	-.05*			-.09***					-.11***	-.12*	-.08*	-.11***		-.09*	-.17***		
Pensionista																.11*		
Parado (ref. ocupado)	.05*												.07*					
Sector público (ref. privado)	.10***	.05*				.10*				.11**				.07*		.10*		
E. superiores			.13***	.06*	.06*		-.13***	-.24***		-.14***	-.16***		-.09*		-.07*			.05*
E. medios (ref. básicos)			.16***					-.11***		-.09*	-.05*	.06*						
Edad				-.12***														
Mujer (ref. varón)		.06*	.10**			.06*		.06*	.07*	.08*	.06*			.07*		.09*		
Autoubicación Social	-.16***	-.16***	-.20***	-.20***	-.12***	-.18***	-.15***	-.10**	-.25***	-.17***	-.17***	-.18***	-.12***	-.11**	-.12***	-.22***	-.14***	-.04*
Religiosidad		-.08**	-.11***					-.08*										-.12***
CONSTANTE	7.7***	8.7***	9.0***	8.5***	7.6***	8.3***	7.2***	7.9***	8.8***	7.67***	7.6***	7.5***	7.2***	7.7***	8.2***	8.2***	8.0***	7.8***
R ²	.34	.040	.082	.050	.030	.040	.047	.018	.11	.083	.065	.044	.041	.034	.025	.068	.018	.013

Tabla 1

EVOLUCIÓN ACTITUDES DESIGUALDAD

1987

	AUS	D	UK	USA	A	H	I	CH	PL
Familia rica	49	57	54	49	62	61	64	55	63
Educación propia	97	97	96	98	98	70	96	99	87
Desigualdad: beneficia a los ricos	57	68	63	51	70	38	74	59	70
Desigualdad: necesaria para prosperidad	29	27	28	33	27	26	18	17	47
J (*)	G 4.3 D 3.5 J 1.2	9.1 6 1.5	11.3 7.3 1.6	11.3 7.3 1.6		2.4 2.5 0.9		5.6 4.2 1.4	2.3 2.4 0.9
Diferencias son demasiado grandes	60	76	76	58	89	76	87	67	81

1992

Familia rica	53	48	48	50	61	67	67	44	82
Educación propia	48	98	97	99	98	74	98	62	90
Desigualdad: beneficia a los ricos	59	75	65	58	67	52	75	60	73
Desigualdad: necesaria para prosperidad	24	21	19	26	17	20	32	28	35
J (*)	G 8.1 D 4.5 J 1.8	12.2 6.2 2.0	13.2 6.2 2.1	23.1 9.1 2.5		9.4 4.0 2.3		5.8 4.0 1.4	20.2 9.2 2.2
Diferencias son demasiado grandes	65	85	81	77	82	84	89	83	88

1987 - 1992

Familia rica	4	-9	-6	1	-1	6	3	-11	19
Educación propia	1	1	1	1	0	4	2	-37	3
Desigualdad: beneficia a los ricos.	2	8	2	7		14	1	1	3
Desigualdad: necesaria para prosperidad.	-5	-6	-9	-7	-3	-6	14	11	-12
J (*)	0.6	0.5	0.5	0.9	-10	1.4		0	1.3
Diferencias son demasiado grandes.	5	8	5	19	-7	8	2	16	7

(*) J = sentimiento de injusticia = G/D = ingresos percibidos / ingresos justos

Ambivalencia e inconsistencia

Tabla 1
CRITERIOS DE JUSTICIA DISTRIBUTIVA

ESTUDIOS	Row Pct Col Pct Tot Pct	FAMILIA QUE MANTENER		Row Total
		no imo	importante	
		rtante		
		1	4	
no importante	1	26.2	73.8	195
		22.8	6.9	8.4
		2.2	6.2	
importante	4	8.2	91.8	2115
		77.2	93.1	91.6
		7.5	84.1	
Column		224	2086	2310
Total		9.7	90.3	100.0

ESTUDIOS

"¿Qué importancia deberían tener en su opinión los años de estudio y formación para decidir lo que la gente debe ganar?"

FAMILIA QUE MANTENER

"¿Qué importancia debería tener en su opinión lo que se necesita para mantener una rfamilia para decidir lo que la gente debe ganar?"

Fuente: CIS-2046

Tabla 2
LEGITIMACION DE LA DESIGUALDAD

		JUSTIFICACION		
	Row Pct	en des	de	Row
	Col Pct	cuerdo	acuerdo	
Tot Pct		1	4	Total
CRITICA				
	1	60.4	39.6	134
	en desacuerdo	5.6	12.4	7.1
		4.3	2.8	
	4	78.4	21.6	1743
	de acuerdo	94.4	87.6	92.9
		72.8	20.0	
Column		1448	429	1877
Total		77.1	22.9	100.0

CRITICA

"Las diferencias de ingresos son demasiado grandes en España"

JUSTIFICACION

"Para la prosperidad de España es necesario que haya grandes diferencias en ingresos"

Fuente: CIS-2046

Tabla 3
REDISTRIBUCION

		PRESION FISCAL			Row Total
Row Pct	Col Pct	baja	adecuada	alta	
Tot Pct		1	2	3	
PROGRESIVIDAD					
1		5.9	11.8	82.4	17
proporc. men		1.6	.5	.9	.8
		.0	.1	.7	
2		1.2	19.7	79.1	402
misma propor		7.9	18.9	19.4	19.0
		.2	3.7	15.0	
3		3.3	19.8	76.9	1702
proporc. may		90.5	80.6	79.8	80.2
		2.7	15.9	61.7	
Column		63	418	1640	2121
Total		3.0	19.7	77.3	100.0

PROGRESIVIDAD

"¿Cree Vd. que las personas con ingresos más altos deberían pagar en impuestos una proporción mayor, la misma, o menor que las personas con ingresos bajos?"

PRESION FISCAL

"¿Cómo diría Vd. que son hoy día los impuestos en España para las personas con ingresos medios?"

Fuente: CIS-2046

Tabla 4
ATRIBUCION CAUSAL DE LA RIQUEZA

		ESFUERZO			Row Total
Row Pct	Col Pct	baja	media	alta	
Tot Pct		1	2	3	
FAMILIA RICA					
baja	1	12.9	33.7	53.4	534
		21.8	24.8	21.3	22.4
		2.9	7.6	12.0	
media	2	13.0	44.6	42.3	728
		30.1	44.8	23.0	30.6
		4.0	13.7	12.9	
alta	3	13.6	19.8	66.6	1118
		48.1	30.4	55.7	47.0
		6.4	9.3	31.3	
Column		316	726	1338	2380
Total		13.3	30.5	56.2	100.0

FAMILIA RICA

Grado de acuerdo con que "en nuestra sociedad ser de familia rica ayuda a tener éxito en la vida".

ESFUERZO

Grado de acuerdo con que "en nuestra sociedad trabajar mucho ayuda a tener éxito en la vida".

Fuente: CIS-2046

Tabla 5
ATRIBUCION CAUSAL DE LA POBREZA

		INDIVIDUAL		Row Total
Row Pct	Col Pct	no	sí	
Tot Pct		1	4	
ESTRUCTURAL				
1		67.6	32.4	1173
no		22.4	18.8	21.1
		14.3	6.8	
4		62.7	37.3	4392
sí		77.6	81.2	78.9
		49.5	29.4	
Column		3547	2017	5564
Total		63.8	36.2	100.0

ESTRUCTURAL

"Una de las principales razones de la pobreza es la falta de oportunidades de educación y de empleo para los pobres"

INDIVIDUAL

"Una de las principales razones de la pobreza es que muchas personas pobres simplemente no quieren trabajar"

Fuente: ECBC

Tabla 6
MACRO-MICRO

		DERECHO DE HERENCIA		
FALTA DE OPORTUNIDADES	Row Pct			Row Total
	Col Pct	no	sí	
	Tot Pct	1	4	
	1	33.1	66.9	122
	no	28.9	19.1	21.5
		7.1	14.4	
	4	22.3	77.7	446
	sí	71.1	80.9	78.5
		17.5	61.0	
	Column	140	429	569
	Total	24.6	75.4	100.0

FALTA DE OPORTUNIDADES

"Una de las principales razones de la pobreza es la falta de oportunidades de educación y de empleo para los pobres"

DERECHO DE HERENCIA

"El derecho de herencia es fundamental porque es un estímulo para el trabajo y la iniciativa"

Fuente: ECBC

Tabla 1

Criterios de justicia distributiva

1982 - 1994

	1982	1994
Igualdad	28.3	27.1
Equidad	71.7	72.9

<< Dos personas están hablando.

Una dice: "el objetivo de la política debe ser dar igualdad de oportunidades y después la posición de cada persona dependerá de su propio esfuerzo y sacrificio.

La otra dice: "el objetivo de la política debe tender a una mayor igualdad de bienes y riquezas, con independencia de la iniciativa y esfuerzo de cada persona"

¿Con cuál está usted más de acuerdo?.>>

1ª persona: equidad

2ª persona: igualdad

Datos:

1982: Encuesta DATA / Instituto de Estudios Económicos
"Mentalidad económica de los españoles"

1994: Encuesta CIS - 2107

Tabla 2

Percepcion de injusticia social
1982 - 1994

	1982	1994
Justicia	51.1	37.2
Injusticia	48.9	62.8

1982: Encuesta DATA / IEE:
"¿Considera usted nuestro sistema económico...?
- muy justo
- bastante justo
- ni justo ni injusto
- bastante injusto
- muy injusto"

1994: Encuesta CIS - 2107:
"En general, ¿qué le parece la sociedad española,
justa o injusta?
- justa
- injusta"

Tabla 3

Criterios de justicia distributiva:
Igualdad vs. Equidad
(1= igualdad)

	1982	1994
Ingresos		
Sector público	-.36*	
Estudios		
Mujer		
Edad		
Autoubicación social	-.03*	.10**
Autoubicación política (izda)	.21***	
Religiosidad	-.13*	
<hr/>		
CONSTANTE	- 1.69	-.61*
- 2 log	930	1493
- 2 log	887	1479
g.l.	8	8
pseudo - R ²	.05	.01

Datos: DATA/IEE y CIS-2107

Tabla 4
Evaluación de injusticia

	1982	1994
Ingresos	-.16**	
Sector público	-.31*	
Estudios		
Mujer	.30*	.18*
Edad		-.03***
Autoubicación social	-.34**	.15**
Autoubicación política (izda)	-.10*	
Religiosidad	-.13*	-.12*
<hr/>		
CONSTANTE	1.15**	1.58***
- 2 log	1002	1539
- 2 log	1037	1512
gr. lib	8	8
pseudo - R ²	.04	.02

Tabla 5
Igualitaismo y voto (1982)

	AP	UCD	PSOE	PC
Ingresos			-.15***	-.09**
Sector público				
Estudios			-.16*	
Mujer	.20*		-.24*	
Edad	.03**	.04***		-.03*
<hr/>				
Injusticia		-.18*	-.16**	.08*
Igualdad				.37***
<hr/>				
CONSTANTE	-1.6***	-2.4**	0.43***	-2.6***
- 2 L	1561	1366	1784	1398
- 2 L	1543	1328	1705	1319
g.l	7	7	7	7
Pseudo-R cuadrado	.02	.03	.05	.06

Tabla 6
Igualitarismo y voto (1994)

	PP	CDS	PSOE	IU
Ingresos		.32**	-.06*	
Sector público				
Estudios	.25***		-.28***	
Mujer				-.47*
Edad	.03***	.04*		-.05***
<hr/>				
Injusticia			.23**	.18*
Igualdad			-.46***	.35***
<hr/>				
CONSTANTE	-3.4***	-7.6***	-.45**	-1.3**
- 2 L	1447	158	1493	976
- 2 L	1913	152	1449	923
g.1	7	7	7	7
Pseudo-R cuadrado	.03	.04	.03	.06

Tabla 7

VALOR PREFERIDO:

LIBERTAD VS. IGUALDAD, 1981 - 1993.

	1981	1988	1990	1993
LIBERTAD	36	39	43	21
IGUALDAD	39	33	38	51
AMBAS	13	25	10	20
NS/NC	12	13	9	8
RATIO IGUALDAD/ LIBERTAD	1.08	0.84	0..86	2.42

FUENTE: Orizó
Montero
Noya / Vallejos

Tabla 8.1

1990			1994			IGUALITARISMO
12	32		7	18		
8			4			
12			7			
10		42	7		44	
14	21		20	29		
7			9			
11			8			
12	32		7	18		INDIVIDUALISMO
8			4			
12			7			
5	5		13	13		NS/NC

Fuente: ORIZO

Fuente: CIS - 2107

Tabla 8.2

1990			1994			RESPONSABILIDAD DEL ESTADO
4	20		4	12		
7			4			
9			4			
8	22	42	7	27	44	
14			17			
8			10			
11			10			
12	29		11	29		RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL
7			7			
10			11			
8			14			NS/NC

Fuente: ORIZO

Fuente: CIS - 2107

Tabla 9

	Individualismo (1 -10)	Responsabilidad individual (1-10)
Autoevaluación moral	5.4	5.3
Moralismo	6.0	4.5
F / eta ²	9.3 (000) .09	12.3 (000) .11

Tabla 10
Ambivalencia moral y ambivalencia ante la igualdad

	IGUALITARISMO	AMBIVALENCIA	INDIVIDUALISMO
Cuenta propia	-.32**		
Pensionista	.27*		
Parado			
(Ocupado)			
Sector público		.38**	-.38*
Estudios			
Superiores		-.46**	.40*
Medios		-.28*	
Mujer	.36***		
Edad			
Autoubicación social	-.24***		.29*
Religiosidad	-.08**		
Ambivalencia moral	-.28**	.23**	-.23**
(referencia: moralismo)			
- 2 L	2405	2782	2657
- 2 L	2349	2750	2630
g.l.	11	11	11

Tabla 11

Ambivalencia moral y ambivalencia ante el Estado de Bienestar

EL BIENESTAR ES RESPONSABLE DEL ...

	ESTADO	AMBIVALENCIA	INDIVIDUALISMO
Cuenta propia		.28*	.38**
Pensionista			
Parado			
(Ref.: Ocupado)			
Sector público			
Estudios			
Superiores	-.51*		
Medios	-.42*		
(Ref.: básicos)			
Mujer	.15*	.16*	.05**
Edad			
Autoubicación social	-.15*		
Religiosidad	-.08**		
Ambivalencia moral	-.15*	.16*	-.57***
(referencia: moralismo)			
	2760	2759	2232
	2729	1726	2151
	11	11	11

Table 1
Dimensions in the attitudes towards inequality
Principal Component Analysis (varimax rotation)

Final Statistics:

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.04337	34.1	34.1
2	1.23342	20.6	54.6

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
INCODIFF	.81651	-.13787
GOVERESP	.80843	-.07786
RICHPOWE	.69616	.01110
PROFEVER	-.06701	.77870
PROSPERI	-.18743	.75906
PAYSUPER	.02997	.51292

Variables:

INCODIFF	'Differences in income are too large'
GOVERESP	'It is the responsibility of the government to reduce the differences in income between people with high incomes and those with low incomes'
RICHPOWE	'Inequality continues to exist because it benefits the rich and the powerful'
PROFEVER	'Allowing business to make good profits is the best way to improve everyone's standard of living'
PROSPERI	'Differences in income are necessary for prosperity'
PAYSUPER	'It is important in deciding pay whether the job requires supervising others'

Data: ISSP Social Inequality.

Table 2
Indexes of egalitarianism and individualism
 Values in each sample

		Mean	Std. Dev.	Min.	Max.
ISSP countries	INDI	9.22	2.22	3.00	15.00
	EGAL	11.33	2.54	3.00	15.00
Spain	INDI	8.90	1.92	3.00	14.00
	EGAL	10.38	1.62	5.00	13.00

Table 3
Typology of people as to their abstract ambivalence
Percentages per country

	PRO-EQUALITY	ANTI-EQUALITY	IN-CONSISTENCY	AMBIVALENCE
Australia	45	21	12	22
Germany (W)	67	6	15	12
Germany (E)	84	1	13	3
UK	59	10	15	17
USA	42	16	17	25
Hungary	62	6	16	16
Italy	61	2	29	9
Norway	63	13	8	17
Sweden	44	26	15	16
Czechoslovakia	56	11	18	15
Poland	50	7	34	8
Bulgaria	64	3	32	3
Russia	67	6	18	9
New Zealand	53	17	15	17
Canada	58	15	10	16
Philippines	30	14	30	29
Spain	40	7	18	35
TOTAL (*)	56	11	18	15

(*) NOTE: Spain is not counted.

Table 4
Typology of people as to their concrete ambivalence (necessity-dessert)
 Percentages per country

	CONSISTENCY	IN-CONSISTENCY	AMBIVALENCE
Australia	15	25	60
Germany (W)	9	45	46
Germany (E)	10	45	45
UK	10	35	55
USA	13	49	39
Hungary	15	20	65
Italy	8	56	36
Norway	15	25	60
Sweden	20	22	58
Czekoslovaquia	14	29	57
Poland	20	27	53
Bulgaria	10	48	42
Russia	13	20	67
New Zealand	10	40	50
Canada	12	34	54
Spain	3	67	30
TOTAL	12	37	51

Table 5
Concrete ambivalence measured through the ISSP items
Items and typology of concrete ambivalence

AMB1: *	'the number of years spent in education and training is important in deciding pay'
*	'what is needed to support a family is important in deciding pay'
AMB2: *	'differences of income are too large'
*	'large differences in income are necessary for prosperity'
AMB3: *	'people with high incomes should pay a larger share of their income in taxes than those with low incomes'
*	'for those with middle incomes taxes in our countries are too high'
AMB4: *	'for getting ahead in life it is very important coming from a wealthy family'
*	'for getting ahead in life hard work is very important'

Table 6
Cross-national differences in concrete ambivalence
Means and standard deviations

Summaries of AMB1
By levels of COUNTRY

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			2.6254	1.2527	20508
	AUSTRALIA		2.4601	1.1270	2055
	GERMANY (W)		2.9612	1.0776	2189
	GERMANY (E)		2.8622	1.1808	1038
	UK		2.6694	1.2359	1036
	USA		2.9224	1.2631	1224
	HUNGARY		2.2849	1.1516	1202
	ITALY		3.1919	1.0601	985
	NORWAY		2.4110	1.1837	1460
	SWEDEN		1.6456	1.3747	680
	CZECHOSLOVAKIA		2.3770	1.2200	1061
	POLAND		2.2015	1.4445	1521
	BULGARIA		2.9776	1.1546	1003
	RUSSIA		2.1553	1.1968	1697
	NEW ZEALAND		2.7508	1.2359	1194
	CANADA		2.6293	1.2516	967
	PHILIPPINES		3.4440	.8539	1196
	ESPAÑA		2.8957	1.0029	2310

Summaries of AMB2
By levels of COUNTRY

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			1.5099	1.5858	21244
	AUSTRALIA		1.6944	1.3016	2055
	GERMANY (W)		1.5079	1.5223	2017
	GERMANY (E)		.9211	1.5438	982
	UK		1.3982	1.4158	1012
	USA		1.6268	1.5040	1203
	AUSTRIA		1.2373	1.5973	948
	HUNGARY		1.2867	1.5411	1158
	ITALY		1.7419	1.7174	957
	NORWAY		1.2045	1.2634	1430
	SWEDEN		1.5995	1.3578	663
	CZECHOSLOVAKIA		1.5460	1.4961	979
	SLOVENIA		1.7021	1.5698	950
	POLAND		1.8352	1.6270	1341
	BULGARIA		1.1067	2.2427	923
	RUSSIA		1.3765	2.0218	1340
	NEW ZEALAND		1.3078	1.3575	1147
	CANADA		1.1943	1.3658	947
	PHILIPPINES		2.5801	1.3038	1192
	ESPAÑA		1.2832	1.1390	1877

Summaries of AMB3
By levels of COUNTRY

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			2.0795	.8796	19555
	AUSTRALIA		1.9901	.8242	2019
	GERMANY (W)		2.0621	.8377	2054
	GERMANY (E)		1.7906	.8664	960
	USAUSA		2.3540	.8114	1168
	AUSTRIA		2.0718	.7937	884
	HUNGARY		2.2469	.9169	1047
	ITALY		2.5016	.9836	960
	NORWAY		2.0161	.8040	1426
	SWEDEN		2.0699	.7578	658
	CZECHOSLOVAKIA		2.1627	.8466	1005
	SLOVENIA		2.0616	.8446	747
	POLAND		1.9976	.9246	1227
	BULGARIA		2.3156	.9068	876
	RUSSIA		1.9323	.9514	1233
	NEW ZEALAND		2.0142	.7775	1163
	CANADA		2.3476	.8255	955
	PHILIPPINES		1.6714	.8901	1173
	ESPAÑA		2.3955	.8386	2121

Summaries of AMB4
By levels of COUNTRY

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			1.8521	1.4701	22788
	AUSTRALIA		1.8214	1.4416	2125
	GERMANY (W)		1.7535	1.3170	2195
	GERMANY (E)		1.7239	1.4958	1043
	UK		1.4952	1.4086	1050
	USA		1.5789	1.4870	1229
	AUSTRIA		1.9738	1.5016	993
	HUNGARY		2.0799	1.3027	1221
	ITALY		1.9706	1.3867	985
	NORWAY		1.5512	1.2677	1495
	SLOVENIA		1.7647	1.2911	695
	CZECHOSLOVAKIA		1.5589	1.3788	1069
	SLOVENIA		1.5714	1.4148	1015
	POLAND		2.5952	1.5127	1513
	BULGARIA		2.3493	1.6408	1065
	RUSSIA		1.9971	1.6269	1716
	NEW ZEALAND		1.5315	1.4044	1205
	CANADA		1.3972	1.4002	978
	PHILIPPINES		2.3942	1.4311	1196
	ESPAÑA		2.4921	1.2900	2380

Table 7

Ambivalence and fragmentation

(Reliability analysis: 4 scales of concrete ambivalence)

	Cronbach's alpha
Spain	.1323
Australia	.0740
Germany (W)	.1504
Germany (E)	.1386
UK	.1311
USA	.2332
Philippines	.1006
Hungary	.0471
Italy	.1087
Norway	.1429
Sweden	.1471
Czechoslovakia	.1056
Bulgaria	.0818
Russia	.1812
New Zealand	.1322
Canada	.1242
TOTAL	.1269

Table 8.1
 AMB1: explanatory variables
 Multiple OLS regression analysis

Multiple R .32256
 R Square .10405
 Adjusted R Square .10303
 Standard Error 1.16209

Analysis of Variance			
	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	18	2489.19978	138.28888
Residual	15872	21434.37989	1.35045

F = 102.40189 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Country:					
CAN	-.234827	.052410	-.037711	-4.481	.0000
UK	-.317855	.045630	-.060900	-6.966	.0000
USA	-.079831	.042472	-.017079	-1.880	.0602
DEE	-.104998	.044879	-.020983	-2.340	.0193
CZE	-1.043999	.073514	-.209958	-14.201	.0000
HUN	-.734186	.043249	-.156762	-16.976	.0000
NOR	-.513882	.039999	-.119435	-12.847	.0000
BUL	-.490743	.077717	-.092834	-6.314	.0000
PHI	.418379	.045019	.089922	9.293	.0000
ITA	.391496	.052910	.076461	7.399	.0000
AUS	-.977812	.066289	-.249474	-14.751	.0000
POL	-1.327709	.074033	-.314765	-17.934	.0000
(ref.: Germany-W)					
Soc.self-plac.	-.030026	.005610	-.044293	-5.352	.0000
Level of education:					
medium	-.118061	.042846	-.030817	-2.755	.0059
high	-.490184	.057181	-.179174	-8.573	.0000
(ref.: low)					
Age	.005205	6.11439E-04	.079245	8.513	.0000
Woman	.253080	.582387	.003272	.435	.6639
Religiosity	.025045	.005796	.038682	4.321	.0000
(Constant)	3.438355	.104382		32.940	.0000

Table 8.2
AMB2: explanatory variables
Multiple OLS regression analysis

Multiple R .25742
R Square .06627
Adjusted R Square .06516
Standard Error 1.52068

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	19	2641.43280	139.02278
Residual	16095	37219.38933	2.31248

F = 60.11844 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Country:					
AUT	-.281662	.060243	-.041952	-4.675	.0000
CAN	-.356694	.069907	-.043857	-5.102	.0000
HUN	-.123814	.058038	-.020152	-2.133	.0329
CZE	-.070515	.099624	-.010581	-.708	.4791
BUL	-.492509	.105293	-.069568	-4.677	.0000
UK	-.080585	.060833	-.011870	-1.325	.1853
USA	.120801	.056749	.019860	2.129	.0333
DEE	-.507123	.060593	-.076543	-8.369	.0000
NOR	-.292517	.053510	-.052147	-5.467	.0000
PHI	1.137950	.059723	.189292	19.054	.0000
AUS	.008799	.089410	.001737	.098	.9216
ITA	.402357	.070041	.060078	5.745	.0000
POL	.184421	.100338	.032090	1.838	.0661
(ref.: Germany-W)					
Soc.self-plac.	.057073	.007329	.065136	7.787	.0000
Level of education:					
medium	-.092775	.058833	-.018055	-1.577	.1148
high	-.170896	.077240	-.047435	-2.213	.0269
(ref.: low)					
Age	.003399	7.90182E-04	.040105	4.301	.0000
Woman	.739584	.879755	.006416	.841	.4005
Religiosity	.014356	.007514	.017186	1.911	.0561
(Constant)	1.254527	.141263		8.881	.0000

Table 8.3

AMB3: explanatory variables

Multiple OLS regression analysis

Multiple R	.24205
R Square	.05859
Adjusted R Square	.05745
Standard Error	.86194

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	18	687.33337	38.18519
Residual	14865	11043.93839	.74295

F = 51.39677 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Country:					
AUT	.012182	.034902	.003226	.349	.7271
CAN	.324857	.039310	.074061	8.264	.0000
HUN	.193230	.033867	.055140	5.706	.0000
BUL	.328755	.060497	.083758	5.434	.0000
CZE	.171451	.057189	.047963	2.998	.0027
USA	.297292	.032285	.089055	9.208	.0000
DEE	-.264283	.034546	-.072517	-7.650	.0000
NOR	-.046237	.030203	-.015169	-1.531	.1258
POL	.018712	.057584	.005745	.325	.7452
PHI	-.374027	.034139	-.113471	-10.956	.0000
AUS	-.010104	.051454	-.003642	-.196	.8443
ITA	.457480	.040182	.125776	11.385	.0000
(ref.: Germany-W)					
Soc.self-plac.	.004281	.004361	.008593	.981	.3264
Level of education:					
medium	.036209	.034073	.012692	1.063	.2879
high	.058340	.044603	.029156	1.308	.1909
(ref.: low)					
Age	3.307038E-04	4.72486E-04	.006883	.700	.4840
Woman	-.046468	.432012	-8.579E-04	-.108	.9143
Religiosity	-.002682	.004461	-.005677	-.601	.5477
(Constant)	1.933511	.081825		23.630	.0000

Table 8.4
AMB4: explanatory variables
 Multiple OLS regression analysis

Multiple R	.24409
R Square	.05958
Adjusted R Square	.05853
Standard Error	1.41676

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	19	2162.43768	113.81251
Residual	17005	34132.49663	2.00720

F = 56.70203 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Country:					
CAN	-.388131	.063806	-.050751	-6.083	.0000
AUT	.229747	.054580	.036667	4.209	.0000
UK	-.287036	.055399	-.044990	-5.181	.0000
USA	-.158868	.051725	-.027678	-3.071	.0021
DEE	-.056705	.054600	-.009238	-1.039	.2990
CZE	-.441906	.088739	-.072613	-4.980	.0000
HUN	.284049	.052395	.049719	5.421	.0000
NOR	-.196886	.048443	-.037628	-4.064	.0000
BUL	.256373	.093918	.040681	2.730	.0063
PHI	.650143	.054589	.113754	11.910	.0000
ITA	.284012	.063776	.045132	4.453	.0000
AUS	-.132774	.080041	-.027783	-1.659	.0972
POL	.579128	.089383	.111678	6.479	.0000
(ref.: Germany-W)					
Soc.self-plac.	-.024017	.006634	-.029715	-3.620	.0003
Level of education:					
medium	-.203638	.051511	-.043895	-3.953	.0001
high	-.182519	.068914	-.055163	-2.648	.0081
(ref.: low)					
Age	.001889	7.10170E-04	.024214	2.660	.0078
Woman	-.582709	.709975	-.006117	-.821	.4118
Religiosity	-.014364	.006780	-.018579	-2.119	.0341
(Constant)	2.237317	.125022		17.895	.0000

gráfico 1
LISREL

Tabla 1

Ambivalencia ante la igualdad y posición social en España

	Criterios de justicia: igualdad / equidad	Macro - legitimación Micro - deslegitimación	Técnica: progresividad / presión fiscal	Atribución causal: adscripción <u>yz.</u> logro	Macro-deslegitimación Micro - legitimación
Sector		parado		privado	privado
Sexo	mujer	mujer	mujer	mujer	
Relación con la actividad	pensionista	pensionista	activos ocupados	parado	
Clase social	obrero	obrero	media	obrero	obrero
Religiosidad	religioso	religiosidad			religioso
Autoubicación política		derecha	izquierda	izquierda	derecha
Autoubicación social	baja	alta	baja	baja	baja
Edad	viejos	viejos	viejos	viejos	viejos
Estudios	bajos	bajos / medios	bajos	bajos	

Tabla 2

Escala aditiva de ambivalencias, por grupo social (*Alpha de Crombach*)

Autoubicación Social	baja	.315
	media	.243
	alta	.307
Autoubicación política	izquierda	.212
	centro	.268
	derecha	.346
Relación con la actividad	dependiente	.351
	independiente	.269
Sector	público	.172
	privado	.326
Nivel Educativo	bajo	.295
	medio	.252
	alto	.199
TOTAL		.2784

Split-consciousness: comparación
de hipótesis con datos españoles

gráfico 1
Csepeli:
internacional comparando explicaciones de la riqueza adscr. versus logro

Tabla 1.1
Factores de éxito en la vida
Análisis factorial de componentes principales

Final Statistics:

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.90755	36.3	36.3
2	1.42248	17.8	54.1

	FACTOR 1	FACTOR 2
inteligencia	.78693	.08775
esfuerzo	.74749	-.07226
estudios	.73093	.23302
ambición	.67275	.24901
familia	.07669	.78101
influencias	-.08157	.74345
padres con estudios	.24884	.59454
contactos	.38204	.54713

" Ahora vamos a preguntarle sobre lo que ayuda a tener éxito en la vida. Dígame, según su opinión, si en nuestra sociedad para tener éxito es decisivo, muy importante, bastante importante, poco importante o nada importante..."

familia	'ser de familia rica'
padres con estudios	'tener padres con estudios'
estudios	'tener estudios'
ambición	'tener ambición'
inteligencia	'tener inteligencia natural'
esfuerzo	'trabajar mucho'
contactos	'tener buenas relaciones o contactos'
influencias	'tener influencias políticas'

FUENTE: CIS y elaboración propia

Tabla 1.2
Atribución causal de la pobreza
Análisis factorial de componentes principales

Final Statistics:

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	1.42379	35.6	35.6
2	1.25822	31.5	67.1

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
voluntad	.82652	-.03725
inteligencia	.81578	.08885
propiedad	.00732	.81410
oportunidades	.04258	.81207

voluntad	'una de las principales razones de la pobreza es que muchas personas pobres simplemente no quieren trabajar'
inteligencia	'una de las principales razones de la pobreza es que algunas personas no son lo suficientemente inteligentes para competir en este mundo moderno'
propiedad	'una de las principales razones de la pobreza es que la economía está basada en la propiedad privada y el lucro'
oportunidades	'una de las principales razones de la pobreza es la falta de oportunidades de educación y de empleo para los pobres'

FUENTE: ECBC y elaboración propia

Tabla 1.3
Factores de éxito en la vida
 Regresión de mínimos cuadrados sobre los factores de la tabla 2.4

	LEGITIMACION MERITOCRATICA	DESLEGITIMACION ADSCRIPTIVISTA
clase I	.052 *	
clase II		
clase III		.079 *
clase IV		
clase V	-.064 *	
estudios medios		-.065 *
estudios altos	.101 *	
mujer		
sector público	-.116 **	-.110 *
ingresos	.063 *	.120 **
edad	.114 **	
clase social subjetiva		-.082 *
autoubicación política		
religiosidad		-.093 **
CONSTANTE	-.450 **	.123 *
R CUADRADA	.035	.032

* p menor o igual a .05
 ** p menor o igual a .005
 *** p menor o igual a .0005

FUENTE: CIS y elaboración propia

Tabla 1.4
Atribución causal de la pobreza
 Regresión de mínimos cuadrados sobre los factores de la tabla 2.5

	LEGITIMACION INDIVIDUALISTA	DESLEGITIMACION ESTRUCTURALISTA
clase I		
clase II		
clase III		
clase IV		
clase V		
estudios medios		
estudios altos	-.162 **	
mujer		
sector público		
ingresos		
edad		-.135 **
clase social subjetiva		-.102 *
autoubicación política	.131 ***	
religiosidad	.068 *	-.070 *
CONSTANTE	-.524 **	.256 *
R CUADRADA	.075	.042

* p menor o igual a .05
 ** p menor o igual a .005
 *** p menor o igual a .0005

FUENTE: ECBC y elaboración propia

Tabla 2.1
Test of Arts et al.'s hypothesis
 Correlations among norms, evaluations and perceptions of inequality

	MACRO-NORMS			
	diffinc	jobs	miniminc	taxprog
NORMS:				
MICRO				
hierarchy	.0561*	.1307**	.1444**	.0518
education	.0647*	.0709**	.1060**	.0714**
necessity	.1469**	.1406**	.2130**	-.0258
effort	.0999**	.1352**	.1093**	-.0327
EVALUATIONS:				
MICRO				
origins	.0524	.0531	.0352	-.0445
hum. cap.	.0970**	.0933**	.0964**	-.0814**
individ.	.0534	.0952**	.1031**	-.0224
soc. cap.	.1281**	.1583**	.1452**	-.0595
MACRO				
egalit	.4853**	.4032**	.3762**	-.1597**
structu	.1409**	.1327**	.1460**	-.1640**
funcional	-.0631*	-.0545	-.0453	.0318
conflict	.0948**	.0553	.0939**	-.0979**
interclas	.1074**	.1032**	.1279**	-.1137**
intergene	.0216	.0744*	.0409	-.0639*
PERCEPTIONS:				
SOCIOTROPIC				
inequa	.0744**	.0605*	.1004**	-.0451
incomopo	-.0885**	-.0063	-.0825**	.0657*
educaopo	-.0713*	.0050	-.0309	.0317
healthop	-.0396	-.0269	-.0603*	.0308
EGOTROPIC				
lifechan	-.1782**	-.1960**	-.1360**	.0844**

N of cases: 1972

N of cases: 1519

N of cases: 1753

1-tailed Signif: * - .01 ** - .001

2.2 Arts

tabla 3.1.
Test de la hipótesis de Kluegel
 Análisis factorial de componentes principales

Final Statistics:

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	3.23170	46.2	46.2
2	1.13128	16.2	62.3

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
responsabilidad	-.76904	.08779
eficiencia	.72118	.22060
estudios	.69365	.19449
esfuerzo	.66620	.19393
jerarquía	-.60829	.16234
hijos	.21132	.92598
familia	.23306	.91755

"¿ Qué importancia debería tener, en su opinión, cada una de las cosas siguientes para decidir lo que la gente debe ganar ?":

responsabilidad	'la responsabilidad del puesto de trabajo'
estudios	'los años de estudio y formación'
jerarquía	'que el puesto de trabajo implique tener a su cargo a otros'
familia	'lo que se necesita para mantener a una familia'
hijos	'que se tengan hijos que mantener'
eficiencia	'lo bien que se haga el trabajo'
esfuerzo	'lo mucho que se trabaje'

NOTA: Se ha invertido la escala de las variables JERARQUIA y SUPERVISION para obtener dos que representen igualdad.

LEYENDA: CIS

Tabla 3.2.
Test de la hipótesis de Kluegel: actitudes y posición social
 Regresión de mínimos cuadrados sobre los factores de la tabla 3.2

	EQUIDAD	NECESIDAD
clase I		
clase II		
clase III	.067 *	-.066 *
clase IV		
clase V		
estudios medios		-.056 *
estudios altos		-.103 **
mujer		
sector público	-.090 *	
ingresos	.80 *	-.158 ***
edad		-.065 *
clase social subjetiva		
autoubicación política		
religiosidad		
CONSTANTE	-.481 **	.522 **
R CUADRADA	.016	.039

* p menor o igual a .05
 ** p menor o igual a .005
 *** p menor o igual a .0005

FUENTE: CIS

Table 4.1
Primary and secondary ideology in Spain

	EGALITARIANISM		FUNCTIONALISM		
	Spain	BRD/USA	Spain	BRD/USA	
guaranteed income	,88	,87	,02	,10	
job for everyone	,87	,87	,07	,11	
tax progressivity	,02	,31	,80	,72	
taxes too low for wealthy	-,06	,5		-,79	-,87

Tabla 4.2

	Germany	USA	Spain	
Primary ideology	EGALITARIANISM	FUNCTIONALISM	EGALITARIANISM	
	1,75	-,57	-,20	service class
	4,28	-,06	,03	other classes
	3,02 (*)	,75	-3,00 (*)	T-statistic
Secondary ideology	FUNCTIONALISM	EGALITARIANISM	FUNCTIONALISM	
	4,05	-7,21	-0,80	service class
	0,98	-2,49	0,10	other classes
	5,38 (**)	7,10 (**)	-1,28	T-statistic

(*) p minor o equal to ,01
(**) p minor o equal to ,001

Source: ISSP survey

Tabla 5.1
Operacionalización en la hipótesis de las incongruencias mentales

Legitimación de la desigualdad. índice construido a partir de las preguntas sobre los ingresos que se consideran justos para distintas ocupaciones.

$$\text{ALTAS/BAJAS} = \frac{(\ln(\text{MEDICO}) + \ln(\text{PRESIDENTE GRAN EMPRESA}) + \ln(\text{GERENTE}))}{(\ln(\text{TRAB. CUALIF.}) + \ln(\text{TRAB. NO CUALIF.}) + \ln(\text{OBRERO AGRICOLA}))}$$

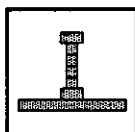
STANDARD PRIMARIO

Percepción de la desigualdad. índice construido a partir de las preguntas sobre los ingresos que se creen que ganan distintas ocupaciones.

$$\text{ALTAS/BAJAS} = \frac{(\ln(\text{MEDICO}) + \ln(\text{PRESIDENTE GRAN EMPRESA}) + \ln(\text{GERENTE}))}{(\ln(\text{TRAB. CUALIF.}) + \ln(\text{TRAB. NO CUALIF.}) + \ln(\text{OBRERO AGRICOLA}))}$$

Crítica de la desigualdad. "Las diferencias de ingresos son demasiado grandes en España"

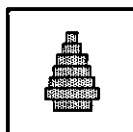
Imagen normativa de la sociedad. para la elaboración de éste y de los tres índices siguientes aplico la operacionalización numérica realizada por Kelley/Evans/Kolosi sobre un juego de imágenes de la sociedad. Al encuestado se le pide que elija la figura que en su opinión corresponde a su imagen ideal de la sociedad. Estos autores asignan a cada figura un índice de igualdad.



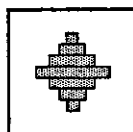
tipo 1



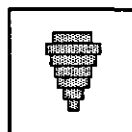
tipo 2



tipo 3



tipo 4



tipo 5

IMAGEN DE LA SOCIEDAD	INDICE DE IGUALDAD
- Tipo 1: sociedad polarizada de clases bajas.	0
- Tipo 2: sociedad gradual de clases bajas.	47
- Tipo 3: sociedad de clases medias bajas.	80
- Tipo 4: sociedad canónica de clases medias.	93
- Tipo 5: sociedad de clases medias altas	100

Imagen de la sociedad: pasado. Índice anterior para la imagen de la desigualdad en el pasado

Imagen de la sociedad: presente. Índice anterior para la imagen de la desigualdad en el pasado

Imagen de la sociedad: futuro. Índice anterior para la imagen de la desigualdad en el pasado

Autoubicación social. Escala de 1 (abajo)-10 (arriba).

STANDARD SECUNDARIO

Desigualdad: incentiva jerarquía	"Nadie está dispuesto a asumir más responsabilidades en su trabajo si no se le paga más por ello"
Desigualdad: incentiva formación	"Los trabajadores sólo se esfuerzan en adquirir más cualificación si con ello pueden ganar más dinero"
Desigualdad: incentiva carrera	"Nadie pasaría años estudiando para ser abogado o médico si no esperara ganar mucho más que un trabajador corriente"
Desigualdad: prosperidad	"Para la prosperidad de España es necesario que haya grandes diferencias de ingresos"
Desigualdad: beneficios sociales	"El mejor camino para mejorar el nivel de vida de todos es que las empresas obtengan altos beneficios"
Justicia: jerarquía	"La responsabilidad del puesto de trabajo es una cosa importante para decidir lo que la gente debe ganar"
Justicia: mérito	"Los años de estudio y formación son una cosa importante para decidir lo que la gente debe ganar"
Justicia: esfuerzo	"Lo mucho que se trabaje es una cosa importante para decidir lo que la gente debe ganar"

Tabla 5.2.
Test de la hipótesis de la incongruencia mental (Szirmai)

Análisis de regresión múltiple.
(Var. dep. = legitimación de la desigualdad de ingresos).

	(1)	(2)	(3)	(4)
PERCEPCIÓN				
Percepción de desigualdad de ingresos	.44***			.49***
STANDARD PRIMARIO				
Crítica de la desigualdad		-.08*		
Imagen normativa de la sociedad		-.09*		-.08*
Imagen de la sociedad: pasado		.13*		.17*
Imagen de la sociedad: presente				
Imagen de la sociedad: futuro				
Autoubicación social				

STANDARD SECUNDARIO

Desigualdad: Incentiva

Jerarquía

Desigualdad: Incentiva
formación

Desigualdad: Incentiva
caneva

Desigualdad: prosperidad

Desugualdad: beneficios

Justicia: jerarquía

Justicia: mérito

Justicia: esfuerzo

CONSTANTE

R² ajustada

DATOS: CIS-2046

-.10*

-.12*

.19**

.08*

.08*

.14*

.16*

2.48***

2.60***

2.02***

2.15**

.20

.02

.15

.31

Table 6.1
Correlations between class consciousness items and egalitarianism items

Correlations:	CLC01	CLC02	CLC03	CLC04	CLC05	CLC06	CLC07	CLC08
EGAL1	.0761	-.0681	-.0436	.0348	-.0067	.0252	.0912	.0353
EGAL2	.1470*	.0153	-.0107	.0438	-.0645	.1219*	.1235*	-.0658
EGAL3	.1141	.0240	-.0670	.0353	.0425	-.0087	.0274	-.0647
EGAL4	-.0510	-.1682**	-.0827	-.0199	-.0412	-.1361*	-.1261*	.1511*
EGAL5	.2295**	.2558**	.1649**	-.0248	-.0196	.2658**	.2093**	-.2247**
EGAL6	.2780**	.2585**	.1802**	.0713	.1227*	.3390**	.3021**	-.2227**
EGAL7	.0539	-.0800	.0300	.0279	-.0266	-.0508	.0086	.1653**
EGAL8	.2975**	.2553**	.1374*	.0727	.1442*	.2378**	.2875**	-.2485**
EGAL9	.2282**	.2695**	.1180	.0670	.1652**	.2606**	.2983**	-.3016**
EGAL10	.2264**	.2567**	.2836**	.1553*	.1468*	.2680**	.2821**	-.1700**

N of cases: 368 1-tailed Signif: * - .01 ** - .001

Correlations: CLCON

IGU	-.1609**
HIGH	-.0258
LOW	.0692

N of cases: 517 1-tailed Signif: * - .01 ** - .001

Source: ECBC-survey

CLCO1	Corporations benefit owners at the expense of workers and consumers
CLCO2	During a strike, management should be prohibited by law from hiring workers to take the place of strikers
CLCO3	It is possible for a modern society to run effectively without the profit motive
CLCO4	If given the chance, non-management employees at the place where you work could run things effectively without bosses
CLCO5	Striking workers are generally justified in physically preventing strike workers from entering the place of work
CLCO6	Big corporations have far too much power in Spanish society today
CLCO7	Most firm owners only look forward to earn as much money as they can at the expense of workers
CLCO8	Imagine that workers in a major industry are out on strike over working conditions and wages. Which of the following outcomes would you like to see occur: (4) the workers win their most important demands; (3) the workers win some of their demands and make some concessions; (2) the workers win only a few of their demands and make major concessions; (1) the workers go back to work without winning any of their demands.
EGAL1	Large income differences are necessary in order to move people to work hard
EGAL2	people would not want to take extra responsibility at work unless they were paid extra for it
EGAL3	workers would not bother to get skills and qualifications unless they were paid extra for having them
EGAL4	large differences in income are necessary for Spain's prosperity
EGAL5	the government must guarantee that the basic needs of every citizen are satisfied
EGAL6	inequalities in Spain are too large
EGAL7	individuals are responsible for the satisfaction of their own needs
EGAL8	the government should provide a decent standard of living for the unemployed
EGAL9	the government should provide everyone with a guaranteed basic income
EGAL10	everything produced in our society should be distributed among its members as equally as possible, so that there are not large differences
clcon	class consciousness index
high	legitimate income of high occupations
low	legitimate income of low occupations
igu	ratio of the legitimate income of high occupations and the legitimate income of low occupations

Table 6.2

Egalitarianism and the explanatory power of class models

Summaries of EGALITARIANISM
By levels of WRIGHT Wright II classes

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			5.8941	4.3109	405
1		bourgeoisie	2.8682	4.6685	2
2		small employer	3.8673	2.8305	10
3		petit bourgeoisie	4.3676	4.5192	84
4		expert managers	4.1146	3.5062	9
5		semicrede. manager	3.3282	8.4140	7
6		uncrede. manager	5.2153	.4936	3
7		expert supervisors	6.2789	4.2274	12
8		semicred. supervisor	4.2194	5.6097	7
9		uncrede. supervisor	3.5832	4.7554	5
10		expert non-manager	5.9962	3.2739	13
11		semicred. worker	6.5560	4.1002	79
12		proletarians	6.7749	3.9754	176

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	547.3940	11	49.7631	2.8069	.0016
Linearity	475.8689	1	475.8689	26.8415	.0000
Dev. from Linearity	71.5251	10	7.1525	.4034	.9449
	R = .2516	R Squared = .0633			
Within Groups	6967.4471	393	17.7289		
	Eta = .2699	Eta Squared = .0728			

Table 6.3
Egalitarianism and the explanatory power of class models

Summaries of By levels of		EGALITARIANISM GOLDTHORPE	Goldthorpe classes		
Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			5.9451	4.2999	455
	1	cI	3.7190	4.3912	33
	2	cII	6.3887	4.0608	68
	3	cIIla	5.6032	4.8044	80
	4	cIIlb	5.2307	5.2084	26
	5	cIVa	5.9718	.8728	3
	6	cIVb	5.0182	3.7959	48
	7	cIVc	4.7957	2.3820	10
	8	cV	5.3249	4.7412	16
	9	cVI	6.2638	4.2832	71
	10	cVIIa	7.1390	3.8974	85
	11	cVIIb	7.9083	2.7308	15

Analysis of Variance					
Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	445.2034	10	44.5203	2.4878	.0066
Linearity	174.5920	1	174.5920	9.7563	.0019
Dev. from Linearity	270.6114	9	30.0679	1.6802	.0913
R = .1442		R Squared = .0208			
Within Groups	7945.5554	444	17.8954		
Eta = .2303		Eta Squared = .0531			

Source: ECBC survey.

Table 6.4
 Test of Evans' hypothesis
 Class, class consciousness and egalitarianism
 OLS multiple regression analysis

	LOW	HIGH	HIGH/LOW	EGALITARIANISM INDEX
service class intermediate classes	-.142 *		.114 *	-.109 *
trade union membership		.171 *		
class consciousness index		-.146 *	-.140 **	.336 ***
stike activism				.162 *
communitarianism: frienship		-.110 *	-.120 *	
communitarianism: leasure				
communitarianism: ecological effect				
CONSTANT	5.86 ***	6.901 ***	1.214 ***	17.2 ***
R SQUARE	.046	.087	.080	.169

SOURCE: ECBC SURVEY

table 7.1
Hipótesis de la cuadrícula-grupo (Wegener)

ACTITUDES ANTE LA IGUALDAD	CONSTELACION CUADRICULA-GRUPO	SOCIAL POSITION
individualismo	low grid weak group	upward mover
egalitarianism	low grid strong group	young age group
ascriptivism	high grid strong group	service class
fatalism	high grid weak group	women

GRID: 'Dimension of individuation'. 'External constraints of social environments'. 'Hierarchical structures and the regulations associated with such social constructions: the sticter and more extensiev these constraints are, the less individuals may dictate their own actions'.

GROUP: 'Dimension of social incorporation'. 'All social environments are characterized by the extent to wich individuals are part of demarcated social entities'.

Source: Wegener (1993, p.3.

table 7.2
Test of Wegener's grid-group hypothesis Multiple regression analysis

	INDIVIDUALISM	EGALITARIANISM	ASCRIPTIVISM	FATALISM
service class		-.0313 *	.3833 **	-.0234 *
class IV	.2460 *		.0531 *	-.0268 *
intragenerational job mobility (a)			.0194 *	
age				
sex (b)				-.2219 *
CONSTANT	4.331	6.645	5.163	5.980
R SQUARE	0.045	0.021	0.026	0.052

(a) upward = 1

(b) female = 1

Source: ECBC-survey

Table 8.1
Test of Hochschild's hypothesis
(Multiple Classification Analysis)

* * * A N A L Y S I S O F V A R I A N C E * * *

BY INCONS1 (index of conflict among norms)
INCOME
OBJECTIVE CLASS (Golthorpe's scheme)
SUBJECTIVE CLASS

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	2.733	9	.304	3.590	.000
INCOME	.636	3	.212	2.506	.058
O. CLASS	.938	4	.234	2.772	.026
S. CLASS	.191	2	.095	1.129	.324
2-way Interactions	2.365	26	.091	1.075	.362
INCOME O. CLASS	.709	12	.059	.699	.754
INCOME S. CLASS	1.055	6	.176	2.079	.053
O. CLASS S. CLASS	.431	8	.054	.637	.747
3-way Interactions	1.099	17	.065	.765	.736
INCOME O. CLASS S. CLASS	1.099	17	.065	.765	.736
Explained	6.197	52	.119	1.409	.030
Residual	129.917	1536	.085		
Total	136.114	1588	.086		

2502 Cases were processed.
913 Cases (36.5 PCT) were missing.

* * * M U L T I P L E C L A S S I F I C A T I O N A N A L Y S I S * * *

BY INCONS1 (index of conflict among norms)
INCOME
OBJECTIVE CLASS (Golthorpe's scheme)
SUBJECTIVE CLASS

Grand Mean =	1.050				
Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Adjusted for Independents Dev'n	Adjusted for Independents + Covariates Beta	Adjusted for Independents + Covariates Beta
INCOME					
Quartile 1	650	-.02	-.01		
Quartile 2	708	.00	.00		
Quartile 3	193	.05	.04		
Quartile 4	38	.13	.11		
			.10	.08	
OBJECTIVE CLASS					
Salarial	195	.06	.03		
Routine non-manual	282	.01	.01		
Petty bourgeoisie	313	.03	.03		
Skilled manual	370	-.02	-.01		
Working class	429	-.04	-.03		
			.12	.09	
SUBJECTIVE CLASS					
High	60	.02	-.02		
Medium	712	.02	.01		
Low	817	-.02	-.01		
			.07	.04	
Multiple R Squared				.020	
Multiple R				.142	

Tabla 8.2

Test of Hochschild's hypothesis
(Multiple Classification Analysis)

*** ANALYSIS OF VARIANCE ***

INCONS2 (index of conflict between the real and the ideal)
BY INCOME
OBJECTIVE CLASS (Golthorpe's scheme)
SUBJECTIVE CLASS

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	6.008	9	.668	1.755	.072
INCOME	3.791	3	1.264	3.322	.019
O. CLASS	1.083	4	.271	.712	.584
S.CLASS	2.288	2	1.144	3.008	.050
2-way Interactions	6.836	26	.263	.691	.876
INCOME O. CLASS	4.862	12	.405	1.065	.386
INCOME S. CLASS	1.347	6	.224	.590	.739
O.CLASS S. CLASS	.968	8	.121	.318	.959
3-way Interactions	6.017	17	.354	.930	.537
INCOME O.CLASS S.CLASS	6.017	17	.354	.930	.537
Explained	18.860	52	.363	.953	.569
Residual	585.811	1540	.380		
Total	604.672	1592	.380		

2502 Cases were processed.
909 Cases (36.3 PCT) were missing.

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

INCONS2 (index of conflict between the real and the ideal)
BY INCOME
OBJECTIVE CLASS (Golthorpe's scheme)
SUBJECTIVE CLASS

Grand Mean =	1.154						
Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
INCOME							
Quartile 1	645	.02		.04			
Quartile 2	713	.01		.00			
Quartile 3	195	-.08		-.12			
Quartile 4	40	-.10		-.15			
			.06		.09		
OBJECTIVE CLASS							
Salariat	199	.00		.03			
Routine non-manual	287	.02		.02			
Petty bourgeoisie	313	.03		.03			
Skilled manual	368	-.03		-.04			
Working class	426	-.02		-.02			
			.04		.04		
SUBJECTIVE CLASS							
High	62	-.02		.03			
Medium	718	.03		.04			
Low	813	-.03		-.04			
			.05		.07		
Multiple R Squared					.010		
Multiple R					.100		

Source: ISSP-survey

Tabla 9.1
Test de la hipótesis de Walzer

	IGUALDAD	NECESIDAD	EQUIDAD
PUESTO DE TRABAJO	3.60 / 3.48 4.0 (.04)	6.41 / 6.52 3.9 (.05)	6.52 / 6.63 3.5 (.05)
INGRESOS	3.57 —	6.43 —	6.51
EDUCACIÓN	3.56 —	6.44 —	6.52
ASISTENCIA SANITARIA	3.56 —	6.41 —	6.52
ABUSO / INJUSTICIA	3.59 —	6.38 / 6.47 4.1 (.05)	6.50 / 6.61 5.2 (.04)

NOTA: La tabla presenta los medios de cada principio para la gente que percibe desigualdades en cada una de las cinco esferas recogidas en el cuestionario. Sólo cuando hay diferencias significativas se presentan los resultados de las dos categorías de la variable independiente (primero, percepción de desigualdades, y segundo, no percepción de desigualdades).

FUENTE: CIS-2046

Tabla 9.2
Esferas de desigualdades

	EMPLEO	RENTA	EDUCACION	SANIDAD	JUSTICIA
IGUALDAD	.09*				
NECESIDAD					
EQUIDAD		-.12*	-.09*	-.10*	
CONSTANTE	1.59***	2.00***	.46*	.97**	.89*
- 2 Log likelihood	1962	2064	3064	2974	3067
- 2 log likelihood	1958	2062	3061	2972	3065
Chi square	3.09	2.3	3.0	2.8	2.5
Pseudo - R ²					

Tabla 9.3

Puesto de trabajo

Correlations:	IGUA	NECE	EQUI
IGUA	1.0000		
NECE	-.3327**	1.0000	
EQUI	-.5674**	.4307**	1.0000

Ingresos

Correlations:	IGUA	NECE	EQUI
IGUA	1.0000		
NECE	-.3243**	1.0000	
EQUI	-.5745**	.4232**	1.0000

Educación

Correlations:	IGUA	NECE	EQUI
IGUA	1.0000		
NECE	-.3069**	1.0000	
EQUI	-.5975**	.4315**	1.0000

Asistencia sanitaria

Correlations:	IGUA	NECE	EQUI
IGUA	1.0000		
NECE	-.3310**	1.0000	
EQUI	-.5730**	.4326**	1.0000

Abusos e injusticias

Correlations:	IGUA	NECE	EQUI
IGUA	1.0000		
NECE	-.3233**		
EQUI	-.5932**	.4403**	1.0000

Tabla 9.4.1

Percepción de desigualdades.

	N	%
En ninguna esfera	268	10.7
En una esfera	164	6.6
En dos esferas	509	20.3
En tres esferas	503	20.1
En cuatro esferas	1058	42.3

Tabla 9.4.2

Principios Esferas	Igualdad	Necesidad	Equidad
0	1.45	4.51	4.70
1	1.63	4.36	4.42
2	1.64	4.34	4.54
3	1.60	4.48	4.51
4	1.55	4.42	4.52

Tabla 9.5

Esferas: 0

Correlations:	IGUAL	NECES	EQUID
IGUAL	1.0000	-.5477**	-.6960**
NECES	-.5477**	1.0000	.5421**
EQUID	-.6960**	.5421**	1.0000

Esferas: 1

Correlations:	IGUAL	NECES	EQUID
IGUAL	1.0000	-.4233**	-.5568**
NECES	-.4233**	1.0000	.4994**
EQUID	-.5568**	.4994**	1.0000

Esferas: 2

Correlations:	IGUAL	NECES	EQUID
IGUAL	1.0000	-.3619**	-.5761**
NECES	-.3619**	1.0000	.3855**
EQUID	-.5761**	.3855**	1.0000

Esferas: 3

Correlations:	IGUAL	NECES	EQUID
IGUAL	1.0000	-.3324**	-.5360**
NECES	-.3324**	1.0000	.4120**
EQUID	-.5360**	.4120**	1.0000

Esferas: 4

Correlations: IGUAL NECES EQUID

IGUAL	1.0000	-.3096**	-.5939**
NECES	-.3096**	1.0000	.4448**
EQUID	-.5939**	.4448**	1.0000

Tabla 10.1

*** ANALYSIS OF VARIANCE ***

Deslegitimación
 BY P43: Ingresos familiares (mensuales)
 P29: Estudios
 P6A: Fatalismo (para tener éxito en la vida: ser de familia rica)

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	38.950	6	6.492	3.090	.005
P43	18.971	3	6.324	3.010	.029
P29	.407	2	.203	.097	.908
P6A	17.520	1	17.520	8.341	.004
2-way Interactions	27.879	11	2.534	1.207	.277
P43 P29	15.801	6	2.634	1.254	.276
P43 P6A	2.604	3	.868	.413	.744
P29 P6A	5.803	2	2.901	1.381	.252
3-way Interactions	16.534	5	3.307	1.574	.164
P43 P29 P6A	16.534	5	3.307	1.574	.164
Explained	83.363	22	3.789	1.804	.013
Residual	2980.723	1419	2.101		
Total	3064.086	1441	2.126		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 7.541

Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
P43							
1 bajos	562	-.14		-.15			
2 medios-bajos	656	.08		.08			
3 medios-altos	185	.17		.18			
4 altos	39	.00		-.02			
			.08		.09		
P29							
1 superiores	165	.07		-.01			
2 medios	320	.02		-.03			
3 básicos	957	-.02		.01			
			.02		.01		
P6A							
1 no	327	-.21		-.20			
2 sí	1115	.06		.06			
			.08		.08		
Multiple R Squared					.013		
Multiple R					.113		

Tabla 10.2

Percepción de conflictos: pobres y ricos
 BY P43: Ingresos familiares (mensuales)
 P29: Estudios
 P6A: Fatalismo (para tener éxito en la vida: ser de familia rica)

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	1.243	6	.207	.251	.959
P43	.195	3	.065	.079	.971
P29	1.022	2	.511	.619	.538
P6A	.158	1	.158	.192	.662
2-way Interactions	6.744	11	.613	.743	.698
P43 P29	3.095	6	.516	.625	.710
P43 P6A	1.621	3	.540	.655	.580
P29 P6A	3.099	2	1.549	1.878	.153
3-way Interactions	9.308	5	1.862	2.256	.047
P43 P29 P6A	9.308	5	1.862	2.256	.047
Explained	17.296	22	.786	.953	.524
Residual	1243.557	1507	.825		
Total	1260.853	1529	.825		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 1.990

Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
P43							
1 bajos	603	.00		.01			
2 medios-bajos	701	.00		.00			
3 medios-altos	187	.00		-.02			
4 altos	39	-.02		-.05			
			.00		.01		
P29							
1 superiores	161	.07		.08			
2 medios	337	.01		.01			
3 básicos	1032	-.01		-.02			
			.03		.03		
P6A							
1 no	347	.02		.02			
2 sí	1183	-.01		-.01			
			.01		.01		
Multiple R Squared					.001		
Multiple R					.031		

Tabla 10.3

BY Libertad individual vs. igualdad social
P43: Ingresos familiares (mensuales)
P29: Estudios
P6A: Fatalismo (para tener éxito en la vida: ser de familia rica)

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	40.938	6	6.823	11.532	.000
P43	7.943	3	2.648	4.475	.004
P29	18.574	2	9.287	15.697	.000
P6A	1.250	1	1.250	2.113	.146
2-way Interactions	11.469	11	1.043	1.762	.055
P43 P29	7.998	6	1.333	2.253	.036
P43 P6A	1.937	3	.646	1.091	.352
P29 P6A	.162	2	.081	.137	.872
3-way Interactions	3.576	5	.715	1.209	.303
P43 P29 P6A	3.576	5	.715	1.209	.303
Explained	55.983	22	2.545	4.301	.000
Residual	990.415	1674	.592		
Total	1046.398	1696	.617		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 2.343							
Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
P43							
1 bajos	709	.06		.01			
2 medios-bajos	753	.02		.04			
3 medios-altos	195	-.24		-.14			
4 altos	40	-.42		-.30			
			.14		.09		
P29							
1 superiores	171	-.27		-.21			
2 medios	354	-.17		-.16			
3 básicos	1172	.09		.08			
			.17		.15		
P6A							
1 no	382	.04		.05			
2 sí	1315	-.01		-.01			
			.03		.03		
Multiple R Squared					.039		
Multiple R					.198		

Tabla 10.4

*** ANALYSIS OF VARIANCE ***

Criterio de justicia: necesidad
 BY P43: Ingresos familiares (mensuales)
 P29: Estudios
 P6A: Fatalismo (para tener éxito en la vida: ser de familia rica)

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	37.394	6	6.232	4.210	.000
P43	7.254	3	2.418	1.633	.180
P29	9.639	2	4.820	3.256	.039
P6A	7.288	1	7.288	4.923	.027
2-way Interactions	13.450	11	1.223	.826	.614
P43 P29	4.672	6	.779	.526	.789
P43 P6A	3.739	3	1.246	.842	.471
P29 P6A	3.744	2	1.872	1.265	.283
3-way Interactions	12.674	5	2.535	1.712	.129
P43 P29 P6A	12.674	5	2.535	1.712	.129
Explained	63.518	22	2.887	1.950	.005
Residual	2365.720	1598	1.480		
Total	2429.238	1620	1.500		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 6.503

Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
P43							
1 bajos	669	.11		.06			
2 medios-bajos	725	-.02		-.01			
3 medios-altos	189	-.25		-.18			
4 altos	38	-.19		-.07			
			.09		.06		
P29							
1 superiores	166	-.26		-.19			
2 medios	343	-.12		-.09			
3 básicos	1112	.08		.06			
			.10		.07		
P6A							
1 no	368	.12		.12			
2 sí	1253	-.04		-.04			
			.05		.05		
Multiple R Squared					.015		
Multiple R					.124		

Tabla 10.5

*** ANALYSIS OF VARIANCE ***

Estatismo
 BY P43: Ingresos familiares (mensuales)
 P29: Estudios
 P6A: Fatalismo (para tener éxito en la vida: ser de familia rica)

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	32.868	6	5.478	4.375	.000
P43	15.568	3	5.189	4.145	.006
P29	5.437	2	2.719	2.171	.114
P6A	2.297	1	2.297	1.835	.176
2-way Interactions	11.332	11	1.030	.823	.617
P43 P29	9.989	6	1.665	1.330	.240
P43 P6A	.181	3	.060	.048	.986
P29 P6A	1.320	2	.660	.527	.590
3-way Interactions	4.574	5	.915	.731	.600
P43 P29 P6A	4.574	5	.915	.731	.600
Explained	48.774	22	2.217	1.771	.015
Residual	1903.051	1520	1.252		
Total	1951.825	1542	1.266		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 6.535							
Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
P43							
1 bajos	624	.10		.08			
2 medios-bajos	697	-.02		-.02			
3 medios-altos	183	-.11		-.07			
4 altos	39	-.66		-.58			
			.11		.10		
P29							
1 superiores	158	-.28		-.19			
2 medios	339	-.01		.02			
3 básicos	1046	.05		.02			
			.09		.06		
P6A							
1 no	345	.08		.07			
2 sí	1198	-.02		-.02			
			.04		.03		
Multiple R Squared					.017		
Multiple R					.130		

Tabla 10.6

	Percepción de injusticia (vs. Percepción de justicia)	Igualdad (vs. libertad)	Igualdad de resultados (vs. igualdad de oportunidades)
CONFIANZA	56	37	28
DESCONFIANZA	66	41	28
chi-sq./c.c.	35.3 (.000) .12	6.3 (.04) .04	—
EFICACIA	62	42	28
INEFICACIA	68	43	30
chi-sq./c.c.	11.3 (.005) .09	—	—
ESFUERZO	61	39	26
SUERTE	68	44	31
chi-sq./c.c.	16.2 (.000) .09	10.2 (.05) .05	9.7 (.05) .05
MEDIA	64	40	28

Fuente: CIS-2107 y elaboración propia

Tabla 10.7

	Igualdad	Estatismo	Colectivismo
CONFIANZA	5.3	5.9	4.6
DESCONFIANZA	5.3	6.4	4.7
F	—	10.8 (.001)	—
EFICACIA	5.2	6.3	4.5
INEFICACIA	5.6	5.8	5.2
F	6.7 (.005)	4.8 (.04)	17.3 (.000)
ESFUERZO	5.2	5.7	4.2
SUERTE	5.2	6.7	5.1
F	—	65.6 (.000)	71.8 (.000)
MEDIA	5.3	6.2	4.7

Nota: Rango de las tres escalas: de 1 a 10.

Fuente: CIS-2107 y elaboración propia

Tabla 10.8

*** ANALYSIS OF VARIANCE ***
 Igualitarismo: "los ingresos deberían hacerse más iguales"
 BY P67: clase social
 P71A: estudios
 P7: desconfianza: "nunca se es lo bastante prudente cuando uno trata con los demás"
 P44E: ineficacia: "trabajar no suele traer éxito. Es más una cuestión de suerte y contactos"

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	95.087	6	15.848	2.438	.024
P67	57.750	2	28.875	4.443	.012
P71A	11.173	2	5.586	.860	.424
P7	2.177	1	2.177	.335	.563
P44E	.755	1	.755	.116	.733
2-way Interactions	225.549	13	17.350	2.669	.001
P67 P71A	23.907	4	5.977	.920	.452
P67 P7	87.109	2	43.555	6.701	.001
P67 P44E	45.757	2	22.878	3.520	.030
P71A P7	44.274	2	22.137	3.406	.033
P71A P44E	8.423	2	4.212	.648	.523
P7 P44E	1.436	1	1.436	.221	.638
3-way Interactions	108.830	12	9.069	1.395	.161
P67 P71A P7	61.058	4	15.265	2.349	.052
P67 P71A P44E	24.346	4	6.087	.936	.442
P67 P7 P44E	28.150	2	14.075	2.166	.115
P71A P7 P44E	4.746	2	2.373	.365	.694
4-way Interactions	66.920	4	16.730	2.574	.036
P67 P71A P7	66.920	4	16.730	2.574	.036
P44E					
Explained	496.386	35	14.182	2.182	.000
Residual	10717.416	1649	6.499		
Total	11213.802	1684	6.659		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 5.247					
Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta
P67					
1 baja	634	.12		.09	
2 media	755	.09		.09	
3 alta	296	-.48		-.42	
			.09		.08
P71A					
1 básicos	1114	.10		.06	
2 medios	335	-.15		-.11	
3 superiores	236	-.26		-.14	
			.06		.03
P7					
1 no	549	.02		.05	
2 sí	1136	-.01		-.03	
			.00		.01
P44E					
1 no	830	.01		.02	
2 sí	855	-.01		-.02	
			.00		.01
Multiple R Squared				.008	
Multiple R				.092	

Tabla 10.9

*** ANALYSIS OF VARIANCE ***

Estatismo: "El Estado debería asumir más responsabilidades para proporcionar medios de vida a todo el mundo"
 BY P67: clase social
 P71A: estudios
 P7: desconfianza: "nunca se es lo bastante prudente cuando uno trata con los demás"
 P44E: ineficacia: "trabajar no suele traer éxito. Es más una cuestión de suerte y contactos"

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	337.424	6	56.237	9.221	.000
P67	36.955	2	18.477	3.030	.049
P71A	18.254	2	9.127	1.496	.224
P7	35.109	1	35.109	5.756	.017
P44E	226.192	1	226.192	37.086	.000
2-way Interactions	50.947	13	3.919	.643	.819
P67 P71A	13.474	4	3.368	.552	.697
P67 P7	2.102	2	1.051	.172	.842
P67 P44E	3.187	2	1.594	.261	.770
P71A P7	3.780	2	1.890	.310	.734
P71A P44E	14.804	2	7.402	1.214	.297
P7 P44E	8.558	1	8.558	1.403	.236
3-way Interactions	71.275	12	5.940	.974	.472
P67 P71A P7	32.850	4	8.213	1.347	.250
P67 P71A P44E	26.100	4	6.525	1.070	.370
P67 P7 P44E	14.579	2	7.290	1.195	.303
P71A P7 P44E	7.044	2	3.522	.577	.561
4-way Interactions	71.410	4	17.852	2.927	.020
P67 P71A P7	71.410	4	17.852	2.927	.020
P44E					
Explained	531.055	35	15.173	2.488	.000
Residual	9911.092	1625	6.099		
Total	10442.147	1660	6.290		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 6.230

Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
P67							
1 baja	617	.15		.08			
2 media	754	-.17		-.15			
3 alta	290	.13		.24			
			.06		.06		
P71A							
1 básicos	1093	.06		.04			
2 medios	332	.03		.07			
3 superiores	236	-.31		-.27			
			.05		.04		
P7							
1 no	534	-.26		-.21			
2 sí	1127	.12		.10			
			.07		.06		
P44E							
1 no	823	-.39		-.37			
2 sí	838	.38		.37			
			.15		.15		
Multiple R Squared					.032		
Multiple R					.180		

Tabla 10.10

BY Colectivismo: "la competencia es perjudicial: saca a flote lo peor de las personas"
P67: clase social
P71A: estudios
P7: desconfianza: "nunca se es lo bastante prudente cuando uno trata con los demás"
P44E: ineficacia: "trabajar no suele traer éxito. Es más una cuestión de suerte y contactos"

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	376.032	6	62.672	12.523	.000
P67	44.404	2	22.202	4.437	.012
P71A	.006	2	.003	.001	.999
P7	.378	1	.378	.076	.783
P44E	310.630	1	310.630	62.072	.000
2-way Interactions	96.943	13	7.457	1.490	.113
P67 P71A	39.113	4	9.778	1.954	.099
P67 P7	16.306	2	8.153	1.629	.196
P67 P44E	1.062	2	.531	.106	.899
P71A P7	10.069	2	5.034	1.006	.366
P71A P44E	8.889	2	4.444	.888	.412
P7 P44E	6.202	1	6.202	1.239	.266
3-way Interactions	47.709	12	3.976	.794	.657
P67 P71A P7	4.900	4	1.225	.245	.913
P67 P71A P44E	19.808	4	4.952	.990	.412
P67 P7 P44E	4.830	2	2.415	.483	.617
P71A P7 P44E	16.789	2	8.395	1.677	.187
4-way Interactions	34.669	4	8.667	1.732	.140
P67 P71A P7	34.669	4	8.667	1.732	.140
P44E					
Explained	555.353	35	15.867	3.171	.000
Residual	8147.118	1628	5.004		
Total	8702.471	1663	5.233		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean =		4.707				
Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n
P67						
1 baja	610	.19		.16		
2 media	759	.00		.01		
3 alta	295	-.38		-.35		
			.09		.08	
P71A						
1 básicos	1086	.06		.00		
2 medios	338	-.07		.00		
3 superiores	240	-.18		.00		
			.04		.00	
P7						
1 no	547	-.07		-.02		
2 sí	1117	.03		.01		
			.02		.01	
P44E						
1 no	820	-.45		-.44		
2 sí	844	.43		.43		
			.19		.19	
Multiple R Squared					.043	
Multiple R					.208	

Tabla 10.11

	FATALISTA	NO FATALISTA
deslegitimación	sí	no
conflictivismo	no	sí
igualitarismo	no	sí
necesidad	no	sí
estatismo	no	sí

CIS-2046

	FATALISTA	NO FATALISTA
igualdad (vs. libertad)	sí/ no	no
igualdad de resultados (vs. igualdad de oportunidades)	sí/ no	no
deslegitimación (vs. justicia)	sí	no
igualitarismo	no	sí
estatismo	sí	no
colectivismo	sí	no

CIS-2017

Absoluto y relativo:
¿igualitarismo o envidia?

Tabla 1
Justicia de las diferencias de ingresos y posición social
 Regresión de mínimos cuadrados

clase II	.139 *
clase I	.090 *
estudios medios	
estudios altos	
mujer	
sector público	
ingresos	
edad	.126 *
clase social subjetiva	
autoubicación política	
religiosidad	.103 *

CONSTANTE	1.56 ***
R CUADRADA	.047

* p menor o igual a .05
 ** p menor o igual a .005
 *** p menor o igual a .0005

FUENTE: CIS y elaboración propia

Tabla 2
Justicia para rentas bajas y altas, y posición social
 Regresión de mínimos cuadrados

	RENTAS BAJAS	RENTAS ALTAS
clase II		.186 **
clase I		
estudios medios		
estudios altos		
mujer		
sector público		-.098 *
ingresos	.198 ***	.310 ***
edad		.186 **
clase social subjetiva		
autoubicación política		
religiosidad	-.145 **	
CONSTANTE	158.2	174.1
R CUADRADA	.051	.131
* p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005		

Tabla3

Legitimate income: high occupations

Multiple OLS regression

	SPAIN	AUSTRALIA	GERMANY(BRD)	GERMANY(DDR)	UK	USA	HUNGARY	ITALY	NORWAY
SES	.05	.04*	.08**	.06*	.02	.02	.10***	.20***	.11***
NORM: DESERT	.20***	.14***	.08**	.11**	.02	.06*	.03	.02	.10***
NORM: NEED	-.08*	-.09**	-.03	.05*	-.01	-.08*	-.09**	-.05*	-.10***
PERC.: ADSCR.	-.12**	-.10***	-.08**	-.03	-.06*	.01	-.01	-.06*	-.01
PERC.: ATTAIN.	.04	.03	.02	.02	.03	-.04	.06*	-.02	.05*
R SQUARE	.05	.04	.02	.02	.01	.02	.03	.04	.04

	CZECHOSLOVAQUIA	POLAND	BULGARIA	RUSSIA	NEW ZEALAND	CANADA	PHILIPPINES	SWEDEN
SES	.08*	.05*	.11**	.05*	.07*	.06*	.03	
NORM: DESERT	.03	.06*	.04	.02	.14***	.01	.03	
NORM: NEED	.03-	.05*	-.04	-.03	-.07*	-.05*	-.14***	
PERC.: ADSCR.	-.04	-.02	.01	-.01	-.02	-.01	-.04	
PERC.: ATTAIN.	.03	.01	.04	.09**	.03	.04	.04	
R SQUARE	.01	.02	.02	.02	.02	.01	.03	

Tabla 4
Legitimate income: low occupations
Multiple OLS regression

	SPAIN	AUSTRALIA	GERMANY(BRD)	GERMANY(DDR)	UK	USA	HUNGARY	ITALY	NORWAY
SES	-.11*	-.06*	-.07**	-.06*	-.10*	.03	.01	-.13***	-.10***
NORM: DESERT	-.08*	-.10***	-.04*	-.02	-.02	.01	-.10***	-.02	-.04*
NORM: NEED	.06*	.18***	.06*	.02	.04	.07*	-.01.	.10**	.14***
PERC.: ADSCR.	.06*	.04*	.01	.05	.01	-.02	.11***	.09**	-.01
PERC.: ATTAIN.	.06-	.02	.01	-.02	-.05*	.01-	.03	.04	.02
R SQUARE	.05	.04	.01	.008	.01	.006	.03	.04	.03
	CZECHOSLOVAQUIA	POLAND	BULGARIA	RUSSIA	NEW ZEALAND	CANADA	PHILIPPINES	SWEDEN	
SES	.02	.02	-.07*	-.02-	.08*	-.02	-.06*-	.17***	
NORM: DESERT	.04	-.06*	-.06*	-.01	.03	-.03	-.01	-.10**	
NORM: NEED	.05*	.01	.02	.01	.15***	.11**	.01	.01	
PERC.: ADSCR.	-.04	.04	-.03	.01	.07*	.07*	-.01	.08*	
PERC.: ATTAIN.	.02	-.04	.02	-.02	-.02	.03	.03	-.01	
R SQUARE	.01	.006	.01	.002	.04	.01	.004	.04	

Tabla 5
Legitimate income inequality
Multiple OLS regression

	SPAIN	AUSTRALIA	GERMANY(BRD)	GERMANY(DDR)	UK	USA	HUNGARY	ITALY	NORWAY
SES	-.03	.14***	.02	.01	.02	.10**	.07*	.08	*.10***
NORM: DESERT	.18***	.10***	.05*	.08*	.07*	.05*	.03	.05	.07*
NORM: NEED-	.16***	-.12***	-.05*	-.06*	-.13***	-.06*	-.15***	-.04	-.15***
PERC.: ADSCR.	-.03	-.01	.02	-.01	.01	.01	.01	-.04	-.02
PERC.: ATTAIN.	.02	.01	.04*	.06*	.06*	.02	.05*	.01	.08**
R SQUARE	.04	.05	.01	.01	.03	.02	.03	.01	.05
	CZECHOSLOVAQUIA	POLAND	BULGARIA	RUSSIA	NEW ZEALAND	CANADA	PHILIPPINES	SWEDEN	
SES	.02	-.01	.15***	.01	.13***	.09**	.01	.05	
NORM: DESERT	.01	.05*	.04	-.03	.10**	.07*	.11**	.07*	
NORM: NEED	-.06*	-.15***	-.15***	-.02-	.13***	-.13***	-.04	.01	
PERC.: ADSCR.	-.01	-.03	.02	-.01	-.01	.01	-.01	-.03	
PERC.: ATTAIN.	.01	.02	.03	.04	.03	.06*	.01	.02	
R SQUARE	.006	.03	.04	.003	.05	.04	.01	.009	

Incertidumbre e igualitarismo

Tabla 1.1

Desigualdad de ingresos: percepción, justicia y frustración relativa.

	DESIGUALDAD PERCIBIDA	DESIGUALDAD LEGITIMADA	DISONANCIA
Australia	4.9	3.3	1.4
Alemania (BRD)	9.9	5.4	1.8
Alemania (DDR)	9.3	4.2	2.2
Reino Unido	6.2	3.6	1.7
Estados Unidos	10.8	5.6	2.1
Hungría	7.4	3.2	2.4
Italia	6.2	4.0	1.5
Noruega	3.0	2.0	1.4
Checoslovaqui a	5.9	3.7	1.6
Bulgaria	4.7	2.5	1.9
Rusia	9.8	3.5	2.9
Nueva Zelanda	4.6	3.0	1.5
Canadá	4.9	3.8	1.3
España	3.6	2.0	1.8

FUENTE: ISSP, CIS y elaboración propia.

NOTA: para la forma de elaboración de los índices ver apartado de 'Datos y variables' de este trabajo.

Tabla 1.2

Comparación internacional de la percepción de la igualdad en distintos momentos del tiempo e igualdad deseada

	PASADO	PRESENTE	FUTURO	SOCIEDAD IDEAL
Australia	57	61	55	88
Hungría	62	31	65	90
Italia	35	62	70	86
Noruega	61	76	65	70
Checoslovaquia	62	48	70	90
Polonia	53	28	65	77
Canadá	60	53	44	89
España	27	52	62	92

FUENTE: ISSP, CIS y elaboración propia.

NOTA: para la forma de elaboración de los índices ver apartado de 'Datos y variables' de este trabajo.

Tabla 2

	PERSPECTIVA DE AUMENTO DE LA DESIGUALDAD	PERSPECTIVA DE DISMINUCION DE LA DESIGUALDAD
PAISES CAPITALISTAS	Australia Noruega Canadá	Italia España
PAISES POST-COMUNISTAS		Hungría Checoslovaquia Polonia

Tabla 3.1

Comparación internacional de la autoubicación social

	AUS	HUN	ITA	NOR	CHE	POL	CAN	ESP
C. BAJA	35	50	7	30	43	55	17	46
C. MEDIA	60	48	78	41	50	41	54	46
C. ALTA	3	1	12		6	4	14	4
NINGUNA				23			12	

FUENTE: ISSP, CIS y elaboración propia.

Tabla 3.2

DISONANCIA CORTO / LARGO PLAZO

(correlación positiva: consistencia)
(correlación negativa: inconsistencia).

ESPAÑA	-.1314**
CHECOSLOVAQUIA	-.0901*
ITALIA	-.1449**
NORUEGA	1103**
HUNGRIA	-1754**
POLONIA	-0827*
AUSTRALIA	0641*
CANADA	2105**

Tabla 4

Dep = NORM.

	ESPAÑA	CHECOSLOVAQUIA	ITALIA	HUNGRIA	POLONIA	NORUEGA	AUSTRIA	CANADA
PROSPECTS EGO	-.072*	-.106**	-.113***	-.028	-.069*	-.052*	-.053*	.011
PROSPECTS SOC	.079*	.121**	.128***	.032	.093*	.007*	.038	-.036
PROSPECTS EGO / SOC	.036	-.002	.081*	.046	.055	-.134***	.011	-.117**
PRESENTE EGO	-.088*	.021	.059	.054	-.092*	.032	-.015	-.078*
PRESENTE SOC	.176***	.005	.008	-.067*	-.112**	.221***	.115***	.052
CONSTANTE	88.7***	89.8***	78.1*	85.2***	88.4***	90.7***	86.0***	98.7***
R2	.052	.021	.034	.011	.035	.065	.029	.022

Gráfico 1.1.2
CONGLOMERADOS DE PAISES SEGUN SU DISONANCIA REALIDAD-DESEO

Agglomeration Schedule using Average Linkage (Between Groups)

Stage	Clusters Cluster 1	Combined Cluster 2	Coefficient	Stage Cluster Cluster 1	1st Appears Cluster 2	Next Stage
1	4	9	11.000000	0	0	3
2	1	12	19.000000	0	0	4
3	4	7	19.500000	1	0	9
4	1	13	51.500000	2	0	6
5	8	14	52.000000	0	0	12
6	1	10	114.666664	4	0	9
7	3	11	123.000000	0	0	10
8	2	5	134.000000	0	0	10
9	1	4	248.833328	6	3	11
10	2	3	453.500000	8	7	13
11	1	6	570.285706	9	0	12
12	1	8	852.000000	11	5	13
13	1	2	2984.100098	12	10	0

Vertical Icicle Plot using Average Linkage (Between Groups)

(Down) Number of Clusters (Across) Case Label and number



Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)

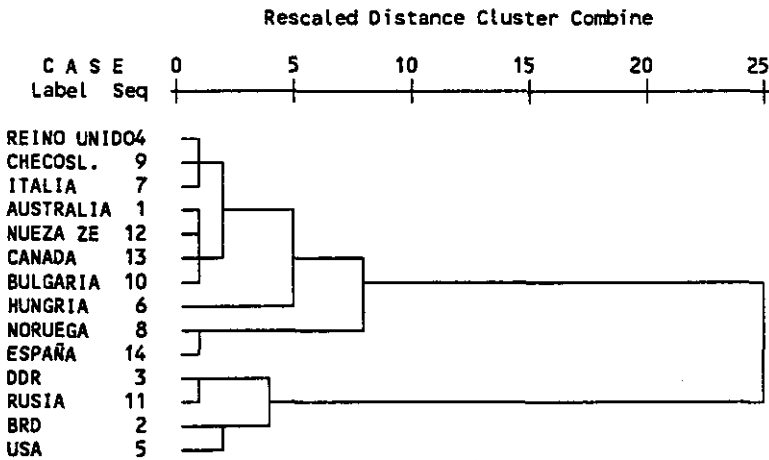
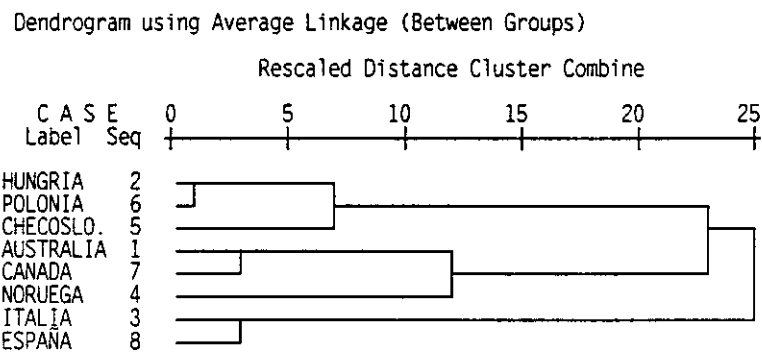
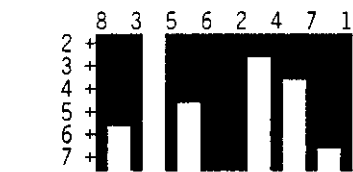


Gráfico 2.1
CONGLOMERADOS DE PAISES SEGUN SU HORIZONTE TEMPORAL

Agglomeration Schedule using Average Linkage (Between Groups)

Stage	Clusters Cluster 1	Combined Cluster 2	Coefficient	Stage Cluster Cluster 1	1st Appears Cluster 2	Next Stage
1	2	6	90.000000	0	0	4
2	1	7	194.000000	0	0	5
3	3	8	228.000000	0	0	7
4	2	5	410.000000	1	0	6
5	1	4	656.000000	2	0	6
6	1	2	1178.000000	5	4	7
7	1	3	1296.666626	6	3	0

Vertical Icicle Plot using Average Linkage (Between Groups)
(Down) Number of Clusters (Across) Case Label and number



Movilidad y explicaciones de la riqueza y la pobreza

1

Tabla 1
Subjective mobility and explanation of wealth (social)

Multiple R .28403
R Square .08068
Adjusted R Square .07976
Standard Error 1.78080

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	22	6138.86896	279.03950
Residual	22059	69954.74362	3.17126

F = 87.99021 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
COUNTRY:					
Italy	.513105	.068602	.057254	7.479	.0000
UK	-.167121	.067452	-.018958	-2.478	.0132
Slovenia	-.346625	.078823	-.036862	-4.398	.0000
Sweden	-.281572	.085095	-.026446	-3.309	.0009
Germany (E)	-.013187	.067664	-.001501	-.195	.8455
Czechoslova.	-.792305	.067371	-.090831	-11.760	.0000
Canada	-.216969	.069499	-.023608	-3.122	.0018
Austria	.249785	.076695	.027818	3.257	.0011
USA	.178101	.064271	.021741	2.771	.0056
Bulgaria	.702403	.069327	.078527	10.132	.0000
New Zealand	-.020909	.064797	-.002520	-.323	.7469
Polonia	.944951	.061467	.126972	15.373	.0000
Norway	-.648918	.060098	-.087195	-10.798	.0000
Hungary	.021543	.065359	.002646	.330	.7417
Philippin.	1.280537	.066415	.156070	19.281	.0000
Australia	.112190	.056527	.016699	1.985	.0472
Russia	.343508	.059111	.049553	5.811	.0000
(Reference: West-Germany)					
SOC.SELF-PLAC.	-.038509	.007340	-.037847	-5.247	.0000
SUBJECTIVE MOBILITY:					
upwards	-.059767	.030561	-.014812	-1.956	.0505
downwards	.097228	.035322	.024119	2.753	.0059
(Reference: stable)					
PROSPECTS:					
upwards	-.011929	.027898	-.003132	-.428	.6690
downwards	.059666	.028591	.015945	2.087	.0369
(Reference: stable)					
(Constant)	5.871344	.064302		91.309	.0000

Source: ISSP-social inequality 1992

Tabla 2
Subjective mobility and explanation of wealth (individual)

Multiple R .35693
R Square .12740
Adjusted R Square .12654
Standard Error 1.39352

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	22	6286.31782	285.74172
Residual	22172	43055.97027	1.94191

F = 147.14488 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
COUNTRY:					
UK	1.014392	.052515	.143317	19.316	.0000
Italy	-.098975	.053764	-.013631	-1.841	.0656
Slovenia	.094916	.061837	.012442	1.535	.1248
Sweden	.584739	.065963	.069011	8.865	.0000
Germany (E)	.577279	.052384	.082492	11.020	.0000
Czechoslova.	.500136	.052292	.071693	9.564	.0000
Canada	1.138979	.053988	.154854	21.097	.0000
Austria	.773261	.059597	.107829	12.975	.0000
USA	1.288809	.049750	.197539	25.906	.0000
Bulgaria	.972990	.053807	.136130	18.083	.0000
New Zealand	1.276207	.050438	.191578	25.302	.0000
Russia	-.312891	.047006	-.054055	-6.656	.0000
Norway	.867644	.046952	.144302	18.479	.0000
Hungary	.165740	.051003	.025257	3.250	.0012
Philippin.	1.087486	.051719	.164879	21.027	.0000
Poland	.913272	.047248	.156112	19.329	.0000
Austria	1.010386	.043921	.187633	23.004	.0000
(Reference: West-Germany)					
SOC.SELF-PLAC.	.033082	.005709	.040562	5.795	.0000
SUBJECTIVE MOBILITY:					
upwards	.043490	.023891	.013429	1.820	.0687
downwards	-.024907	.027601	-.007694	-.902	.3669
(Reference: stable)					
PROSPECTS:					
upwards	.085301	.021792	.027882	3.914	.0001
downwards	-.094255	.022291	-.031345	-4.228	.0000
(Reference: stable)					
(Constant)	7.007484	.049894		140.446	.0000

Source: ISSP-social inequality 1992

Tabla 3
Movilidad subjetiva y explicaciones de la riqueza en España.
Análisis de regresión múltiple

	EXPLICACIÓN SOCIAL O ADSCRIPTIVISTA	EXPLICACIÓN INDIVIDUAL O MERITOCRÁTICA
AUTOUBICACIÓN SOCIAL		
MOVILIDAD INTERGENERACIONAL SUBJETIVA		
ascendente	-.045*	.039*
descendente (referencia: estable)		
EXPECTATIVAS:		
ascendente		
descendente (referencia: estable)	.102***	-.072**
CONSTANTE	7.26***	7.28***
R ²	.017	.004

Datos: CIS - 2046

Tabla 3

Tabla 4
Inter- and intra- generational mobility in Spain
Frequencies of significant cells

FATHER'S CLASS	1ST CLASS	NOW CLASS	MOBILITY	%
1	1	1	stable	3.8
1	2	1	counter-mobility	1
2	1	1	upward	6.7
2	2	1	upward	1.7
3	1	1	upward	2.1
1	2	2	downward	3
2	2	2	stable	25.4
2	3	2	counter-mobility	8.5
3	2	2	upward	4.5
3	3	2	upward	1.9
2	2	3	downward	5
2	3	3	downward	25
3	3	3	stable	9

Note: 1 = salariat
2 = intermediate classes
3 = working-class

Base: N = 1022 (people \geq 45 years old)

Source: ECBC survey

Tabla 5
Social mobility and explanations of wealth in Spain

INDIVIDUAL

CLASS			
salarial	.09***	.08**	.08**
rout.n.-m.			
self-empl.			
foremen			
(ref.: working class)			
FATHER'S CLASS			
salarial			
rout.n.-m.		-.04*	
self-empl.			
foremen			
(ref.: working class)			
AGE			.10***
LEVEL OF EDUCATION			
higher			.06*
medium			.04*
(ref.: lower)			
RELIGIOSITY			.07**
INTERCEPT	7.28***	7.31***	6.89***
R SQUARE (ADJ.)	.002	.003	.013

Data: CIS survey

Tabla 6
Social mobility and explanations of wealth in Spain

SOCIAL			
CLASS			
salarial	-.06***	-.04*	
rout.n.-m.			
self-empl.			
foremen			
(ref.: working class)			
FATHER'S CLASS			
salarial			
rout.n.-m.			
self-empl.			
foremen		-.04**	-.05*
(ref.: working class)			
AGE			
LEVEL OF EDUCATION			
higher			-.08*
medium			-.06*
(ref.: lower)			
RELIGIOSITY			-.05**
INTERCEPT			
	7.14***	7.19***	7.35***
R SQUARE (ADJ.)		.004	.005
			.017

Data: CIS survey

Tabla 7
Social mobility and explanations of poverty in Spain

INDIVIDUAL

CLASS					
	salariat	-.13***	-.11***	-.11***	-.07***
	rout.n.-m.	-.09***	-.07***	-.05***	-.04***
	self-empl.	.09***	.08***	.08***	.06***
	foremen				
	farmers	.14***	.11***	.08***	.06**
(ref.: working class)					
INTER-GEN. MOBILITY (FATHER'S CLASS)					
	salariat				
	rout.n.-m.				
	self-empl.		.04*		
	foremen				
	farmers		.07***	.06***	
(ref.: working class)					
INTRA-GEN. MOBILITY (1ST OCCUPATION)					
	salariat				
	rout.n.-m.			-.06**	
	self-empl.				
	foremen				
	farmers			.06*	
(ref.: working class)					
AGE					.12***
LEVEL OF EDUCATION					
	higher				-.11***
	medium				-.05***
(ref.: lower)					
RELIGIOSITY					.06***
INTERCEPT		3.50***	3.70***	3.98***	3.85***
R SQUARE (ADJ.)		.025	.030	.034	.061

Data: ECBC survey

Tabla 8
Social mobility and explanations of poverty in Spain
SOCIAL

CLASS

salariat	-.05**	-.04*		
rout.n.-m.	-.09***	-.08**	-.08**	-.06**
self-empl.	-.10***	-.09***	-.06**	-.06**
foremen	.06**	.06**	.04*	
farmers	.11***	.09**	.05*	.05*

(ref.: working class)

INTER-GEN. MOBILITY
(FATHER'S CLASS)

salariat				
rout.n.-m.				
self-empl.				
foremen		.06**	.04**	.04**
farmers				

(ref.: working class)

INTRA-GEN. MOBILITY
(1ST OCCUPATION)

salariat				
rout.n.-m.				
self-empl.				
foremen				
farmers			.10***	.08**

(ref.: working class)

AGE

.04*

LEVEL OF EDUCATION

higher
medium

(ref.: lower)

RELIGIOSITY

-.07

INTERCEPT	5.91***	5.87***	5.88***	6.02***
R SQUARE (ADJ.)	.012	.014	.015	.020

Data: ECBC survey

Tabla 9
Intergenerational mobility and explanations of poverty in Spain
Diagonal reference models

Nonlinear Regression Summary Statistics Dependent Variable INDIVIDUAL

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	9	68299.16676	7588.79631
Residual	4153	8953.83324	2.15599
Uncorrected Total	4162	77253.00000	
(Corrected Total)	4161	9415.22753	

R squared = 1 - Residual SS / Corrected SS = .04901

Parameter	Estimate	Asymptotic Std. Error	Asymptotic 95 % Confidence Interval	
			Lower	Upper
P	.980238216	.088891585	.805963119	1.154513313
SERV.1	3.125061852	.105637220	2.917956346	3.332167358
SERV.2	3.116307388	.088800127	2.942211598	3.290403178
ROUT.N.M.	3.395157313	.076506700	3.245163223	3.545151404
PETT.BOU.	3.818651869	.108389972	3.606149494	4.031154243
FOREMEN	3.474305518	.089779804	3.298289036	3.650321999
WORKING	3.544378129	.091352899	3.365277540	3.723478718
AGRICUL.	3.915267071	.126250488	3.667748523	4.162785618
AGE	.015868236	.001749071	.012439119	.019297352

Nonlinear Regression Summary Statistics Dependent Variable SOCIAL

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	9	131780.39120	14642.26569
Residual	3929	7778.60880	1.97979
Uncorrected Total	3938	139559.00000	
(Corrected Total)	3937	7911.62544	

R squared = 1 - Residual SS / Corrected SS = .01681

Parameter	Estimate	Asymptotic Std. Error	Asymptotic 95 % Confidence Interval	
			Lower	Upper
P	.789032425	.092208454	.608251486	.969813365
SERV.1	5.516046011	.108873696	5.302591732	5.729500291
SERV.2	5.785888205	.091219402	5.607046368	5.964730042
ROUT.N.M.	5.661898627	.082231243	5.500678687	5.823118568
PETT.BOU.	5.627651613	.112822718	5.406455007	5.848848218
FOREMEN	6.065987431	.092954225	5.883744357	6.248230505
WORKING	6.046514559	.095476915	5.859325580	6.233703538
AGRICUL.	6.136870002	.128728532	5.884488967	6.389251037
AGE	-.001179259	.001738930	-.004588549	.002230032

Tabla 10
Intergenerational mobility and explanations of wealth in Spain
Diagonal reference models

Nonlinear Regression Summary Statistics Dependent Variable SOCIAL

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	5	79246.59069	15849.31814
Residual	1532	3369.40931	2.19935
Uncorrected Total	1537	82616.00000	

(Corrected Total) 1536 3375.07872

R squared = 1 - Residual SS / Corrected SS = .00168

Parameter	Estimate	Asymptotic Std. Error	Asymptotic 95 % Confidence Interval	
			Lower	Upper
P	.562647573	.426148527	-.273248587	1.398543732
SALARIAT	7.166080984	.107324901	6.955561723	7.376600245
INTERMED.	7.261480251	.116991239	7.032000337	7.490960165
WORKING	6.955079467	.191196975	6.580043988	7.330114947
AGE	-7.66541E-06	.002140600	-.004206482	.004191151

Nonlinear Regression Summary Statistics Dependent Variable INDIVIDUAL

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	5	81102.93753	16220.58751
Residual	1532	3312.06247	2.16192
Uncorrected Total	1537	84415.00000	

(Corrected Total) 1536 3368.85751

R squared = 1 - Residual SS / Corrected SS = .01686

Parameter	Estimate	Asymptotic Std. Error	Asymptotic 95 % Confidence Interval	
			Lower	Upper
P	1.203398319	.492492013	.237368504	2.169428134
SALARIAT	6.853656852	.103641352	6.650362924	7.056950781
INTERMED.	6.885267146	.104996526	6.679315024	7.091219268
WORKING	7.259624524	.188122470	6.890619728	7.628629320
AGE	.008619120	.002117206	.004466192	.012772048

Ambivalencia
desigualdad:
cualitativa

ante la
evidencia

Tabla 1.1

C. SERVICIO

- Más diferencias en España que en otros países.
- Posibilidad de reducción política de la desigualdad, responsabilidad del Estado.
- "Siempre existirán las clases": fatalismo.
- Igualdad de oportunidades.
pero es bueno que haya desigualdad para mover a la gente al esfuerzo.
- Crítica de la igualdad de oportunidades: paro, sobrecualificación.
- (3a) diferencias, pero justas.
- El prestigio, más que el dinero:
inconsistencia del carnicero: "pobrecillo, tiene dinero pero no tiene categoría" (53)

Tabla 1.2

INTERMEDIAS

- Educación: excesos de la información (libertad y libertaje).
- Comparación con la educación propia.
- Énfasis en los aspectos morales de la educación.
- + sacrificio personal: por el bienestar de los hijos.
- Se cree que los hijos no tienen la capacidad de sacrificio de ellos.
- Percepción de la igualdad de oportunidades.
- Comparación con los padres de uno.
- Auto culpable vanón por los efectos perversos de la democratización.
- Falta de políticas educativas igualitarias: becas escasas.
- Problemas en la enseñanza pública; defensa de la privada contra la masificación.
- Educación (descenso):
 - necesaria para la moralidad.
 - única alternativa al paro.
 - moda.
- Énfasis en la moralidad ascendente de los hijos, más en prestigio que en dinero.
- Injusticia en el acceso a la Universidad:
 - problema de los hijos de obreros.
- Explicación del fracaso de los hijos de obreros:
 - baja calidad de la enseñanza pública.
 - enchufe de los ricos.
 - mejor preparación de los hijos ricos.
- Poca percepción de desigualdades:
 - sobre todo ante los jóvenes ha aumentado la informalización social.
- Heterogancia.
- SEMVET / LOBB: el sacrificio en vano:
 - ambivalencia ante la educación porque quebrante el respecto al padre.
- Educación ys cultura.
- Incapacidad de sacrificio de los jóvenes.
- Explicación individual: el sacrificio.

Tabla 1.3

C. OBRERA

- Percepción de aumento de la igualdad en el trato ("parte humana").
- Informalización / democratización.
- Percepción de un trato entre lo que ocurre:
 - DENTRO de la empresa: jerarquía-desigualdad.
 - FUERA de la empresa: igualdad.
- Percepción de más igualitarismo en la clase alta.
- Igualitarismo de los jóvenes en general.
- Puede que aumente la igualdad como democratización (acceso pero la desigualdad económica-social es resalitante, siempre "habrá ricos y pobres").
- La igualdad ha aumentado por abajo: los ricos son ricos, los pobres menos pobres.
- Progresividad fiscal.
- Percepción de aumento de la desigualdad económica ("parte económica").
- El mérito, crítico de política distributiva.
- Percepción de fraude en el seguro de paro.
- Aumento del número de derecho, y necesidad de tomar conciencia de las obligaciones.
- Explicación estructural de la desigualdad: "el capital".
- Redistribución de la riqueza.
- Aceptación pragmática basada en el consumo.
- Insatisfacción con el Estado de Bienestar (78-79).

Tabla 1.4

Clase alta	Clase media	Calse baja
MACRO	MICRO/MACRO	MACRO
SOC	EGO	SOC
SAL	SAL	VOZ
NOR	NDR	NOR-PER
INDI	INDI-ESTR	ESTR
POS	ABS	ABS
CIP	CIP	CIE/CIS
OPO	OPO	RES

Abreviaturas de la tabla 1.4

EGO	perspectiva egotrópica
SOC	perspectiva sociotrópica
SAL	salida individual
VOZ	voz colectiva
NOR	normas
PER	percepciones
EVA	evaluaciones
EMIO	emociones
MICRO	micro
MACRO	macro
POS	distancia posicional
ABS	niveles absolutos
CIP	ciudadanía política: democracia
CIE	ciudadanía económica: participación en decisiones en el trabajo
CIS	ciudadanía social: Estado de Bienestar
RES	evaluación de resultados
OPO	evaluación de oportunidades
EQU	criterio de justicia distributiva: equidad
NEC	criterio de justicia distributiva: necesidad
INDI	atribución causal: individual
ESTRU	atribución causal: estructural

Tabla 2

AMBIVALENCIAS		Esfera no económica: igualdad	esfera económica: desigualdad
PRIMARIAS		Aumento de igualdad: deseabilidad	Desigualdad inevitable: fatalismo
AMBIVALENCIAS SECUNDARIAS	cl.	igualitarismo	desigualdad funcional para la motivación
	servicio	dinero	prestigio
	cl.	educación como movilidad (funcional)	educación como desmoralización (disfuncional)
	medias	individualismo (logro)	estructuralismo (adscipción)
	cl.	libertad	igualdad
	proletariado	crítica de la desigualdad	consumismo como aceptación pragmática de la desigualdad

4^a PARTE:
LEGITIMACION DEL ESTADO DE
BIENESTAR

Actitudes ante el Estado de
Bienestar en España

Tabla 1.1

En términos generales, ¿considera Vd. que debería ser responsabilidad del gobierno...?

% si, sin duda más probablemente

- Crear un puesto de trabajo para todo aquel que lo demanda.	88
- Ofrecer asistencia sanitaria para todos.	98
- Asegurar pensiones dignas a los ancianos.	48
- Asegurar un subsidio digno a los parados.	90
- Reducir las diferencias de ingresos entre ricos y pobres.	86
- Ofrecer becas a los estudiantes universitarios procedentes de familias con pocos ingresos.	97
- Facilitar una vivienda digna a las familias con pocos ingresos.	95

CIS 2206

Tabla 1.2

De las cosas que le voy a leer a continuación ¿cree Vd. que deberían ser principalmente gestionados por empresas públicas o privadas?

	% a favor de empresas públicas	NS/NC
Electricidad	46.8	23.6
Bancos	33.4	24.9
Hospitales	67.2	15.1

CIS 2206

Tabla 1.3

	INDIVIDUO (1)	SOCIEDAD CIVIL (2)	ESTADO (3)
Derecho de estar alimentado	58.4	10.9	30.6
Derecho a recibir cuidado médico	36.2	9.8	50.4
Derecho a la educación	16.4	8.0	74.5
Derecho a vivienda digna	12.7	9.1	78.2
Derecho al trabajo	5.2	7.6	87.3
Derecho a recibir ayuda en situaciones de necesidad	11.2	15.4	73.2

En las conversaciones de todos los días es frecuente oír hablar de los derechos de las personas. Hablando de este tema, ¿quién o quienes piensa Vd. que son los mayores responsables de garantizar los siguientes derechos de las personas?.

- (1) Familia, más personas del entorno, más individuo.
- (2) Organizaciones y asociaciones ciudadanas más "sociedad en general".
- (3) Estado más Administración Autonómica, local.

Tabla 2.1

Ahora me gustaría que me dijera cual de las siguientes frases se acerca más a su opinión personal.

	<u>% de acuerdo</u>
- El Gobierno es el responsable del bienestar de todos y cada uno de los ciudadanos, y tiene la obligación de ayudarlos a solucionar sus problemas.	60.1
- El gobierno es sólo responsable del bienestar de los ciudadanos más desfavorecidos y tiene la obligación de ayudarles a solucionar todos sus problemas.	18.2
- Los ciudadanos son verdaderos responsables de su propio bienestar y tienen la obligación de valerse por sí mismos para solucionar sus problemas.	15.8

CIS - 2111

Tabla 2.2

- El Estado debe continuar asegurando a todo el mundo un amplio abono de beneficios de seguridad social aunque este suponga aumentar los impuestos y contribuciones.	73%
- El Estado debe asegurar sólo un número limitado de beneficios esenciales y estimular a la gente a que se aseguren ellos mismos en el resto.	47%

Eurobarómetro 37.1

Tabla 2.3

¿Cree que los siguientes grupos de personas están
suficientemente bien protegidas en España?

	<u>% de desacuerdo</u>
Parados	69
Viejos	72
Enfermos	62
Pobres	84

Eurobarómetro 37.1

Tabla 3.1

SATISFACIÓN CON EL
FUNCIONAMIENTO DEL E. D. B.
(1994)

	++	+	-	--	NS/NC
Enseñanza	4.5	50.6	30.1	4.4	10.4
S a n i d a d (Hospitales)	4.7	41.5	39.9	9.5	4.4
S a n i d a d (Centros de Salud)	5.1	38.4	42.0	10.4	4.1
Pensiones	4.1	36.7	36.8	9.1	13.3
Servicios Sociales	3.1	39.5	36.3	6.5	14.4
Protección p o r desempleo	2.9	28.7	41.1	14.1	13.2

CIS 2111 (1994)

Tabla 3.2

Nos gustaría saber en qué grado está Vd. satisfecho con el funcionamiento y servicios que el presta el Sistema Nacional de Salud.

-Satisfecho	67.9
-Insatisfecho	21.1
-NS/NC	11.0

CIRES - 94

Tabla 3.3
SATISFACCIÓN Y EXPECTATIVAS ANTE LA SANIDAD PÚBLICA.

	ARAGÓN	ANDALUCIA	CATALUÑA	GALICIA	C. VALENCIANA
SATISFACCIÓN CONSULTORIOS PÚBLICOS DE MEDICINA GENERAL.	80	64	75	67	70
INSATISFACCIÓN S. PÚBLICO.					
ESPECIALISTAS	20	30	18	27	24
HOSPITALIZACIÓN	7	13	8	13	15
INSATISFACCIÓN C. PRIVADA.					
ESPECIALISTAS	8	5	3	4	3
HOSPITALIZACIÓN	5	8	4	3	9
EVOLUCIÓN SISTEMA PÚBLICO.					
Mejor	40	36	47	41	40
Regular	20	16	18	15	17
Peor	11	22	10	20	18
NECESIDAD DE COMPLEMENTAR PÚBLICO CON PRIVADO.					
Sí	28	45	33	43	39
No	44	31	40	30	33
	N = 400 (marzo 95)	N = 1104 (mayo 94)	N = 1600 (octubre 94)	N = 500 (mayo 94)	N = 400 (enero 94)

Fuente: Encuesta MAPFRE (Demoscopia) y elaboración propia.

Tabla 4.1

A la hora de pensar en cómo funcionarían servicios como la sanidad o la enseñanza, ¿qué cree Vd. que es socialmente más justo?.

- Que la gente pague el precio de mercado por los servicios de educación o sanidad que utilice.	10.6
- Que la gente pueda utilizar estos servicios públicos como hasta ahora, contribuyendo a mantenerlos a través de los impuestos.	75.1
- Ambas por igual.	2.7
- NS/NC	0.8
<hr/> CIS - 2111	

Tabla 4.2

Los impuestos son un medio para distribuir mejor la riqueza a la sociedad.	19.0
Los impuestos son algo que el Estado nos obliga a pagar sin saber muy bien a cambio de qué.	26.8
Los impuestos son necesarios para que el Estado pueda prestar servicios públicos, hacer carreteras, etc.	48.3
NS/NC	5.9
<hr/> CIS - 2111	

Tabla 4.3

Teniendo en cuenta los servicios públicos y prestaciones sociales existentes, ¿diría Vd. que, en conjunto, la sociedad se beneficia mucho, bastante, poco o nada de lo que pagamos al Estado en impuestos y cotizaciones?.

Mucho + bastante	35.9
Poco + nada	55.9
NS/NC	8.1

Y, más en concreto, teniendo en cuenta lo que Vd. y su familia reciben del Estado en servicios sanitarios, SS, enseñanza, carreteras, etc. ¿diría Vd. que el Estado le da...?.

- más de lo que Vd. paga	10.1
- más o menos lo que paga	27.4
- menos de lo que paga	54.8
- NS/NC	7.7

CIS - 2111

Tabla 4.4

Como Vd. sabe, el Estado destina el dinero que los españoles pagamos en impuestos a formar los servicios públicos y prestaciones de las que venimos hablando.

Me gustaría que me dijera si a Vd. le gustaría que se gastara más o menos en cada uno de ellos (tenga en cuenta que para poder gastar "mucho más" podría ser necesario aumentar los impuestos).

	% a favor de gastar más o mucho más	NS/NC
SANIDAD	74	5
EDUCACIÓN	70	6
PENSIONES	65	5
SEGURO DE DESEMPLEO	47	8

CIS - 2206

Tabla 4.5

Suponiendo que el Estado se viera obligado a gastar menos en prestaciones y servicios públicos, dígame, por favor, si estaría a favor o en contra de que gastara menos en:

	% a favor	% NS/NC
Enseñanza	5	10
SS primarios	6	9
Sanidad	4	9
Vicienda	8	12
Atención al desempleo	9	13

2111

Tabla 4.6

La SS es demasiado costosa. Habrá que reducir las prestaciones y las contribuciones

% de acuerdo	48
% en desacuerdo	30
% NS/NC	22

Tabla 4.7

Si el Gobierno pudiera elegir entre bajar los impuestos o gastar más en servicios públicos y prestaciones sociales, ¿qué cree Vd. que debería hacer?

	%
- Bajar los impuestos aunque esto signifique gastar menos en prestaciones sociales y servicios públicos.	33.4
- Gastar más en prestaciones sociales y servicios públicos, aunque esto signifique pagar más impuestos	43.0
- NS/NC	23.6

CIS - 2206

Tabla 4.8

	% de acuerdo	% de desacuerdo	NS/NC
Si queremos tener más y mejores servicios públicos y prestaciones sociales es necesario que aumenten los impuestos.	23.1	66.1	10
Es preferible pagar menos impuestos y reducir algo la calidad y la cantidad de los servicios públicos y prestaciones sociales.	13.6	73.4	13

CIS - 2111 (son dos items independientes)

Tabla 4.9

Supongamos por un momento que la presión fiscal en España se mantiene estable, esto es, ni aumenta ni disminuye. ¿Que pienssa Vd. que debería hacer en ese caso el Estado?

	%
- Gastar lo mismo que ahora en servicios públicos y prestaciones sociales, aunque esto signifique mantener el déficit en susituación actual.	41.2
- Gastar menos en la actualidad en servicios públicos y prestaciones sociales, y de esta forma reducir el déficit.	30.0
- NS/NC	28.8

CIS - 2206 (mismo item)

Tabla 5.1

	<u>% de acuerdo</u>
La S.S. es demasiado complicada.	
No sé lo suficiente sobre mis derechos ni sobre cómo hacerlos valer.	71%

Eurobarómetro 37.1

Tabla 5.2

	<u>% de acuerdo</u>
Muchos pobres lo siguen siendo porque no saben que hay ayudas para ellos.	73
Muchos pobres no acuden a pedir atención social porque no quieren que se les considere como pobres.	63

Eurobarómetro

Tabla 5.3

Hay varias opiniones sobre el seguro de paro, ¿De qué opinión es Vd.?

	<u>% de acuerdo</u>
- Es mejor que los parados reciban una cantidad mayor para por un período más corto, para que estén más dispuestos a buscar un trabajo.	28%
- Es mejor que reciban menos pero durante más tiempo, de forma que estén cubiertas, si no encuentran empleo rápidamente.	59%

Eurobarómetro 37.1

Tabla 6.1

En comparación con otros países de Europa, ¿diría Vd. que en España los servicios que ofrece el Estado a los ciudadanos en educación, sanidad, seguridad social, etc. son mejores, peores o iguales?.

	<u>% de "peor"</u>
Educación	56.5
Sanidad	60.7
Seguridad Social	59.8
Servicios Sociales	58.7

Tabla 7.1

RESPONSABILIDAD DEL BIENESTAR:
ESTADO VS. INDIVIDUOS (1985 - 1994)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1994
GOV.	79.6	75.4	78.9	76.7	69.0	63.1	59.7	62.8	60.1
IND.	20.3	24.6	21.1	23.3	9.4	9.4	19.8	18.0	15.8
POV.					24.6	27.5	20.5	19.1	18.2

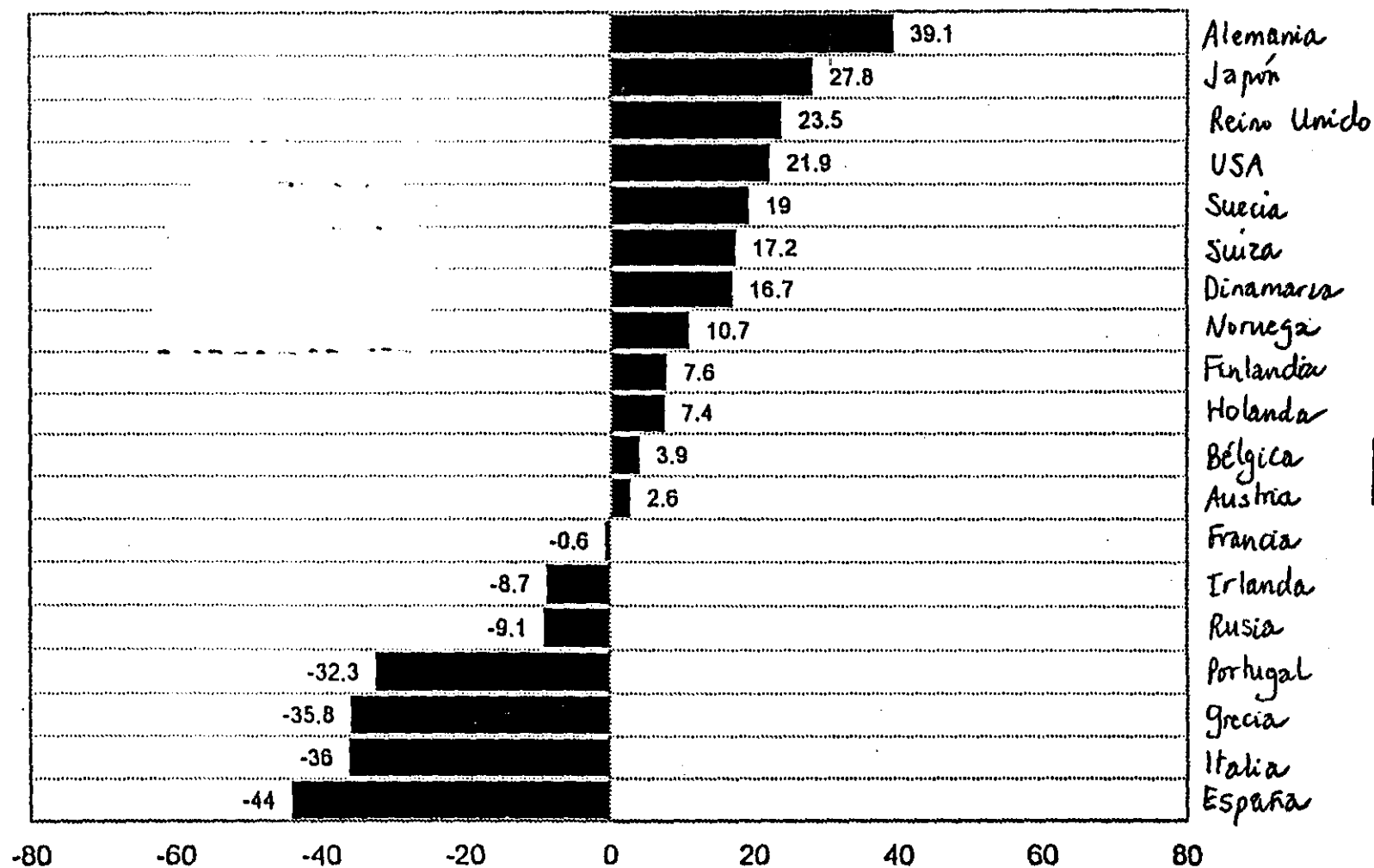
N	2155	2112	2109	2163	2093	2202	2288	2311	2502
---	------	------	------	------	------	------	------	------	------

- (1) GOBIERNO: el gobierno es responsable del bienestar de los ciudadanos.
- (2) INDIVIDUOS: los individuos son responsables de su propio bienestar.
- (3) POBREZA: el gobierno es responsable sólo del bienestar de las personas más desfavorecidas.

NOTA: La opción (3) sólo se ofrece al encuestado a partir de 1989.

DATOS: Serie de encuestas de fiscalidad y gasto público del CIS.

Figura 6.2
IMAGEN EXTERIOR DEL ESTADO DE BIENESTAR DE DISTINTOS PAISES



Fuente : INRA - Country Image III (1994)

Derived Stimulus Configuration

Euclidian distance model

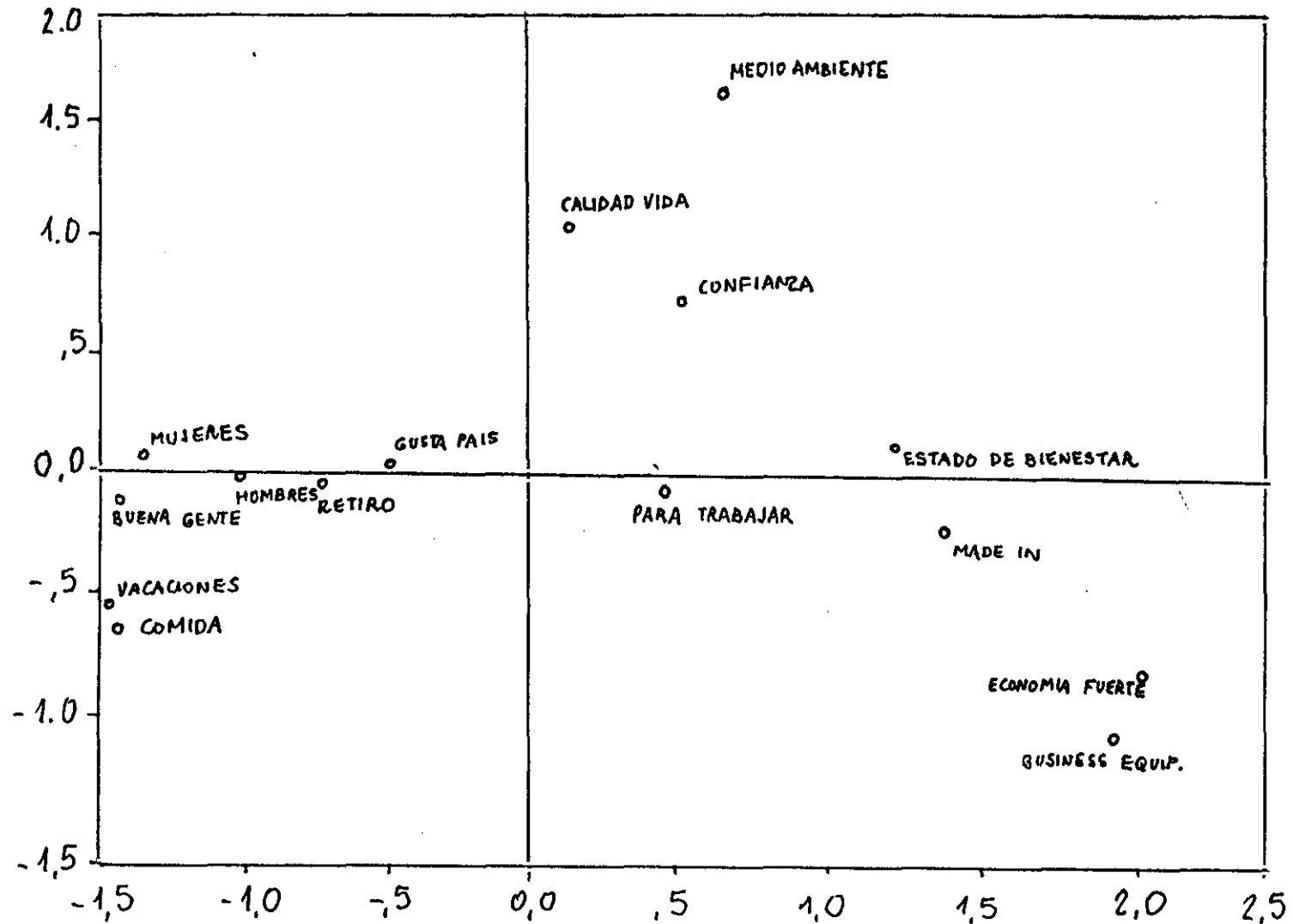


Tabla 7.2

PERCEPCIÓN DE LOS BENEFICIOS QUE SE OBTIENEN DEL
ESTADO A CAMBIO DE LOS IMPUESTOS

	more	the same	less
1980	9.7	17.5	72.8
1985	11.2	23.6	65.2
1990	10.7	28.7	60.6
1992	7.7	18.0	74.3

DATOS: Serie de encuestas de fiscalidad y gasto público del CIS.

Tabla 7.3

PERCEPCIÓN DE JUSTICIA FISCAL

¿Y Vd. cree que, en general, los impuestos se cobran con justicia, esto es, que pagan más los que más tienen, o no lo cree así?.

	justicia	injusticia
1980	24.3	75.7
1985	17.7	82.3
1990	24.6	75.4
1992	15.3	84.7
1994	18.1	81.9

Tabla 7.4

EVOLUCIÓN DE LAS ACTITUDES
ANTE LA INJUSTICIA FISCAL

	1980	1992
Capitalistas	84.2	79.9
Pequeña burguesia	65.6	85.6
Profesionales	81.0	85.7
Managers	72.7	87.3
Empleados	70.8	86.3
Supervisores / trabajadores cualificados	79.0	84.5
Trabajadores no cualificados	79.3	83.6
Chi cuadrado (coef. contingencia)	12.9 (.03) / 18.7	n.s. / n.c.

NOTA: Los digitos son % de personas de acuerdo con que el sistema fiscal es injusto.

DATOS: CIS, varios años.

Tabla 7.5

EVOLUCIÓN DE LA
PRESIÓN FISCAL

	1980	1985	1990
España	24	29	34
U.E.	36	39	40
Países de la O.C.D.E.	35	37	38

Ingresos tributarios totales como % del Producto Nacional Bruto.

Fuente O.C.D.E. (1994: 73).

Tabla 7.6

CAMBIO EN LA COMPOSICIÓN DE LOS IMPUESTOS
(COMO PORCENTAJE DE LA RECAUDACIÓN FISCAL TOTAL)
1975 - 1988

	1975	1980	1985	1986	1987	1988
IRPF	12.6	17.6	18.5	17.0	21.1	21.6
IMPUESTO DE PROPIEDAD	3.5	4.3	4.1	3.8	3.1	3.8
CUOTAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL	46.1	48.7	41.7	40.4	38.4	37.9
- empresario	8.8	10.8	8.2	6.6	6.2	6.2
- trabajador	37.3	38.9	33.5	33.2	32.2	31.7
IMPUESTO DE SOCIEDADES	5.9	4.6	5.1	5.5	6.8	6.6
IMPUESTO SOBRE EL CONSUMO	27.7	18.1	24.3	30.3	27.8	27.5
OTROS	4.2	6.7	6.3	3.0	2.8	2.6

Tabla 7.7

VARIACIÓN DE LA VISIBILIDAD FISCAL
(1975-1988)

VISIBILIDAD: Impuesto sobre la renta.
Cuotas de los empleados a la Seg. Social.
Impuesto de propiedad.

INVISIBILIDAD: Impuestos al consumo.
Cuotas a los empleados a la Seg. Social.
Impuesto de sociedades.

	1975	1980	1985	1986	1987	1988
% DE IMPUESTOS VISIBLES	24.9	32.7	30.8	27.4	30.4	31.6
% DE IMPUESTOS INVISIBLES	75.1	68.3	69.2	69.6	69.6	68.4
VISIBLES / INVISIBLES	0.33	0.47	0.44	0.43	0.43	0.46

CAMBIO 1975-1988:	aumento de la visibilidad:	6.7
-------------------	----------------------------	-----

NOTA: La Tipología sigue los criterios y la argumentación de D. Mitchell.

Fuente: Albi y elaboración propia.

Tabla 7.8

REDISTRIBUCIÓN Y PROGRESIVIDAD
DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA, 1982 - 1992

	1982	1986	1987	1988	1989	1990
Gini, antes de impuestos	0.331	0.379	0.394	0.403	0.411	0.416
Gini, despues de impuestos	0.304	0.339	0.352	0.360	0.365	0.367
Diferencia (Reynolds- Smolenski)	0.027	0.040	0.042	0.043	0.046	0.049
Progresividad fiscal (Kakwani)	0.209	0.257	0.247	0.277	0.268	0.274

Source: Lasheras, p. 30

1.8. Público vs. privado

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
		*				
W11A	.61062	*	1	4.55679	35.1	35.1
W11E	.54507	*	2	2.15463	16.6	51.6
W11G	.59535	*	3	1.19631	9.2	60.8

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
electricidad	.75841	.24976	.03884
ferrocarriles	.75609	.12813	.15010
autobuses	.69473	.02932	.33443
siderurgia	.65891	.42947	-.00444
bomberos	.63480	-.25342	.43624
hospitales	.55223	.00636	.48997
almacenes	.08103	.81159	.11061
restaurantes	-.00355	.79527	-.06267
expl. agrar.	.10070	.70509	.09822
bancos	.41639	.53915	.11589
escuelas	.15763	.06481	.85986
guarderías	.09494	.16846	.84133
correos	.43287	.01889	.48148

1.9. Demanda de gasto público social: evolución en España

1980

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
hous	.74067	-.12390
pens	.73733	.02159
agri	.68131	-.08348
educ	.68022	-.07801
indu	.66347	.07165
infr	.60750	-.00474
unem	.33524	-.03505
ordo	.04428	.85934
defe	-.13606	.84903

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.99655	33.3	33.3
2	1.45924	16.2	49.5

1984

Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
heal	.67085	-.06272
hous	.66603	-.32548
educ	.65102	-.27630
infr	.61980	-.08502
agri	.59111	-.40013
secu	.57339	.26361
defe	.39158	.68956
ordo	.49237	.62307

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.77557	34.7	34.7
2	1.28675	16.1	50.8

1985

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
agri	.82245	.04531	.00023
hous	.75581	.16656	.01594
educ	.64379	.24333	-.01713
secu	.06542	.88882	.04637
heal	.27312	.80984	-.03198
infr	.44366	.46106	.04920
defe	-.12394	.00311	.82945
ordo	.13588	.03033	.82103

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.67803	33.5	33.5
2	1.36829	17.1	50.6
3	1.04191	13.0	63.6

1986

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
heal	.75183	.08865
hous	.73897	-.00951
agri	.71525	-.04799
educ	.67549	.05563
infr	.61573	.12667
secu	.56619	.23730
defe	-.08536	.84630
ordo	.24048	.75036

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.93750	36.7	36.7
2	1.27147	15.9	52.6

1987

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
heal	.75203	.05386
agri	.73500	.02476
hous	.72295	-.00053
educ	.67317	-.03841
secu	.66566	.12040
infr	.58737	.15925
defe	-.08065	.83791
ordo	.20652	.78172

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.97453	37.2	37.2
2	1.30234	16.3	53.5

1988

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
heal	.78668	.07331
hous	.71154	.04436
secu	.70507	.10190
educ	.68933	-.00098
agri	.63966	.07171
infr	.61771	.17210
defe	-.06438	.85687
ordo	.25806	.74905

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	4.22114	35.2	35.2
2	1.38424	11.5	46.7

1989

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
asis	.70575	.19629	.02596
hous	.70442	.18542	-.02582
heal	.67962	.09938	.08281
agri	.66887	.05796	.05063
tran	.62740	.20086	.16748
just	.56754	-.03831	.40116
pens	.51412	.38847	-.17018
unem	.01814	.84413	-.00216
infr	.27251	.53816	.25843
educ	.42912	.43165	.05284
defe	-.17663	.10262	.81391
ordo	.29088	.04223	.71432

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	3.84845	32.1	32.1
2	1.34570	11.2	43.3
3	1.01469	8.5	51.7

1990

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
hous	.74104	-.07381
asis	.73678	.06844
agri	.68746	.03734
pens	.67728	-.04064
heal	.67653	.02763
tran	.63793	.23102
educ	.62786	.08482
just	.52240	.36441
infr	.48821	.33330
unem	.46340	.11738
defe	-.18166	.81445
ordo	.19755	.72783

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	4.22114	35.2	35.2
2	1.38424	11.5	46.7

1991

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
hous	.78182	.12006	.00841
agri	.77652	.11197	.07422
heal	.75710	.12002	.09845
asis	.71002	.33480	.02066
pens	.57936	.37088	.04335
just	.56304	.08850	.44836
tran	.52592	.43402	.23638
unem	.08893	.80152	.04107
infr	.21475	.70151	.20752
educ	.49878	.53990	-.01444
defe	-.16124	.20787	.80770
ordo	.26833	.00402	.79358

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	4.70519	39.2	39.2
2	1.40856	11.7	50.9
3	1.06595	8.9	59.8

1992

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
heal	.72721	.07491
hous	.72665	.06975
pens/secu	.67489	.05236
educ	.58086	.21323
unem	.55940	.10173
just	.48595	.43114
defe	-.15603	.78412
ordo	.12933	.74181
infr	.31912	.55367
tran	.43909	.46733

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	3.30994	33.1	33.1
2	1.36956	13.7	46.8

1994

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
pensiones	.72008	.02981
vivienda	.71067	.06980
sanidad	.69182	.14266
enseñanza	.65271	.14209
paro	.53958	.13881
justicia	.45906	.43533
defensa	-.13485	.80917
orden	.11391	.73733
obras públ.	.29266	.53372
transportes	.45312	.49419

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	3.33910	33.4	33.4
2	1.39570	14.0	47.3

1996

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
sanidad	.72089	-.05356
educación	.71268	-.05146
orden	.66855	.29161
pensiones	.65649	.04815
paro	.59995	.04488
cultura	.59284	-.08177
medio amb.	.53470	-.49242
defensa	.13864	.88222

Final Statistics:

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.92211	36.5	36.5
2	1.12229	14.0	50.6

(Voy a leerle una serie de servicios públicos en los que el Estado gasta el dinero que los españoles pagamos en impuestos. Me gustaría que me dijera, para cada uno de ellos, si Vd. cree que el Estado gasta demasiado, lo justo o demasiado poco.)

ASIS: "social assistance"
DEFE: "defence, army"
EDUC: "education"
JUST: "justice"
INFR: "infrastructures"
ORDO: "law and order"
UNEM: "protection for the unemployed"
PENS: "pensions"
HEAL: "health"
SECU: "social security"
TRAN: "transport and communications"
HOUS: "housing"
INDU: "industry"

Tabla 1

	Redistribución (1)	Puesto de trabajo (2)	Ingreso mínimo (3)	Progresividad fiscal (4)	MEDIA
Australia	43	40	51	71	51
Alemania (RFA)	65	66	58	87	54
Alemania (RDA)	89	92	87	94	90
U.K.	65	56	66		62
U.S.A.	38	46	34	74	48
Austria	70	72	51	81	68
Hungría	74	85	85	81	81
Italia	80	86	69	85	80
Noruega	60	78	78	73	72
Suecia	53	72	43	76	61
Checoslovaquia	67	78	66	86	74
Eslovenia	80	81	77	85	81
Polonia	77	89	87	76	82
Bulgaria	81	85	90	95	88
Rusia	65	94	92	65	79
N. Zelanda	53	49	60	72	58
Canada	48	40	48	73	52
Filipinas	57	86	84	63	72
España	84	87	86	74	83
Media (excepto España)	65	72	68	78	70

Fuente: ISSP - 92 Sinal Inequality, y CIS - 2046

- (1) Es responsabilidad del Gobierno reducir las diferencias de ingresos entre las personas con ingresos altos y las personas con ingresos bajos.
- (2) El Estado debería proporcionar un puesto de trabajo a todo el que lo desee.
- (3) El Estado debería garantizar un ingreso mínimo a todos.
- (4) Las personas con ingresos altos deberían pagar en impuestos una proporción mayor que las personas con ingresos bajos.

NOTA:

- Las escalas ISSP son de cinco puntos:

- muy de acuerdo.
- de acuerdo.
- ni de acuerdo ni en desacuerdo.
- muy en desacuerdo.

- Las escalas CIS son de cuatro puntos para las tres primeros items:

- muy de acuerdo.
- de acuerdo.
- en desacuerdo.
- muy en desacuerdo.

y en 3 puntos para el último item:

- una proporción mayor.
- una proporción igual.
- una proporción menor.

Tabla 2

	CIUDADANIA SOCIAL	IMPUESTOS - GASTOS	ASISTENCIALISMO	INSATISFACCIÓN	PRIVATIZACIÓN
Bélgica	86	63	78	37	41
Dinamarca	91	58	46	46	72
Alemania (RFA)	90	57	70	25	40
Alemania (RDA)	96	67	81	35	28
Grecia	93	76	89	82	39
Francia	93	65	82	36	66
Irlanda	91	66	76	58	47
Italia	93	58	84	82	41
Luxemburgo	86	66	54	32	38
Holanda	89	53	43	32	51
Portugal	95	82	90	80	39
U.K.	92	79	73	43	74
España	93	71	84	72	43
Media	92	65	77	50	51

NOTA: Pagina siguiente.

CIUDADANIA SOCIAL

La Seguridad Social es un logro de las sociedades modernas. El gobierno debe garantizar que nadie quede desprotegido en caso de paro, pobreza, enfermedad, etc.

IMPUESTOS-GASTOS

El gobierno debe continuar garantizando a todo el mundo un amplio abanico de prestaciones de seguridad social aunque esto signifique aumentar los impuestos y las cotizaciones.

ASISTENCIALISMO

En mi país los pobres no están suficientemente bien protegidos.

INSATISFACCIÓN

Los servicios de salud a los que tiene acceso el ciudadano medio en mi país son ineficientes, y no se trata a los pacientes todo lo bien que se debiera.

PRIVATIZACIÓN

En el futuro las pensiones serán privadas; el papel del Estado pagará un papel menor.

Tabla 3.1

SANIDAD

	(1) más	(2) lo mismo	(3) menos	(1 - 3)
Australia	62	32	6	56
Alemania	52	40	7	45
U.K.	87	11	1	86
U.S.A.	58	34	8	50
Austria	60	38	2	58
Italia	79	14	6	73
España	62	20	3	59
MEDIA	66	27	5	61

Tabla 3.2

EDUCACIÓN

	(1) más	(2) lo mismo	(3) menos	(1 - 3)
Australia	64	32	4	60
Alemania	40	53	7	33
U.K.	75	23	2	73
U.S.A.	64	31	5	61
Austria	37	55	9	28
Italia	64	32	4	60
España	50	30	3	47
MEDIA	56	36	5	51

Tabla 3.3

PENSIONES

	(1) más	(2) lo mismo	(3) menos	(1 - 3)
Australia	54	41	4	50
Alemania	47	50	4	43
U.K.	75	24	1	74
U.S.A.	44	42	13	31
Austria	51	47	2	49
Italia	75	20	5	70
España	57	25	3	54
MEDIA	57	36	5	52

Tabla 3.4

PARO

	(1) más	(2) lo mismo	(3) menos	(1 - 3)
Australia	13	35	52	-39
Alemania	35	52	13	22
U.K.	41	40	15	26
U.S.A.	26	49	24	2
Austria	15	44	41	-26
Italia	56	27	11	45
España	45	25	13	32
MEDIA	33	39	24	9

ESPAÑA

Correlations:	NEDU	NPEN	NPAR	NSAN
ORDO	-.1749**	-.1009**	-.1061**	-.2508**
N of cases:	1739	1-tailed Signif: * - .01 ** - .001		

AUSTRALIA

Correlations:	NEDU	NPEN	NPAR	NSAN
ORDO	-.2409**	-.1413**	.0470	-.2795**
N of cases:	1452	1-tailed Signif: * - .01 ** - .001		

ALEMANIA

Correlations:	NEDU	NPEN	NPAR	NSAN
ORDO	.0130	-.0411	-.0033	-.1432**
N of cases:	942	1-tailed Signif: * - .01 ** - .001		

REINO UNIDO

process if (v3 eq 3).

Correlations:	NEDU	NPEN	NPAR	NSAN
ORDO	-.0282	-.0257	.0893**	-.0412
N of cases:	1410	1-tailed Signif: * - .01 ** - .001		

ESTADOS UNIDOS

process if (v3 eq 4).

Correlations:	NEDU	NPEN	NPAR	NSAN
ORDO	-.3045**	-.1592**	-.1049*	-.3054**
N of cases:	614	1-tailed Signif: * - .01 ** - .001		

" . " is printed if a coefficient cannot be computed

AUSTRIA

process if (v3 eq 5).

Correlations:	NEDU	NPEN	NPAR	NSAN
ORDO	-.1661**	-.0741	-.0961*	-.2129**
N of cases:	838	1-tailed Signif: * - .01 ** - .001		

" . " is printed if a coefficient cannot be computed

ITALIA

Correlations:	NEDU	NPEN	NPAR	NSAN
ORDO	-.2144**	-.0493	-.0476	-.1276**

N of cases: 1439 1-tailed Signif: * - .01 ** - .001

" . " is printed if a coefficient cannot be computed

LEYENDA:

ORDO: demanda de más gasto público en orden público
NEDU: demanda de menos gasto público en educación
NPEN: demanda de menos gasto público en pensiones
NPAR: demanda de menos gasto público en seguro de paro
NSAN: demanda de menos gasto público en sanidad

FUENTE: Para España: CIS-1465 (1985).
 Resto de países: ISSP (1985).

ESPAÑA

Final Statistics:

Cum Pct	Factor	Eigenvalue	Pct of Var
	1	2.07893	34.6
34.6			
	2	1.28999	21.5
56.1			

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
PENS	.74184	-.06172
SANI	.73015	.06171
ENSE	.71233	.01864
PARO	.60807	.11887
DEFE	-.14796	.84139
ORDO	.25386	.76939

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.09219	1.00000

AUSTRALIA

Final Statistics:

Cum Pct	Factor	Eigenvalue	Pct of Var
31.9	1	1.91394	31.9
51.9	2	1.20223	20.0

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
PARO	.71240	-.37155
PENS	.69595	.10668
SANI	.61780	.35787
EDUC	.49429	.40447
ORDO	.14434	.77027
DEFE	.00727	.66558

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	-.16158	1.00000

ALEMANIA

Final Statistics:

Cum Pct	Factor	Eigenvalue	Pct of Var
29.9	1	1.79165	29.9
51.2	2	1.28081	21.3

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
PENS	.72183	.04045
PARO	.69975	-.09692
SANI	.62205	.13551
EDUC	.61449	-.05964
ORDO	.09329	.80720
DEFE	-.08319	.77270

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.01145	1.00000

REINO UNIDO

Final Statistics:

Cum Pct	Factor	Eigenvalue	Pct of Var
28.6	1	1.71303	28.6
50.8	2	1.33726	22.3

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
SANI	.67954	.03336
EDUC	.67607	-.02604
PARO	.64099	-.20815
PENS	.60442	.12109
ORDO	.04570	.80518
DEFE	-.06039	.80089

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	-.03030	1.00000

ESTADOS UNIDOS

Final Statistics:

Variable Cum Pct	Communality	* *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var
V83A 37.4	.64751	*	1	2.24446	37.4
V84A 55.0	.73370	*	2	1.05283	17.5
V85A 71.8	.57306	*	3	1.01116	16.9

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
ORDO	.79215	-.11340	.30552
EDUC	.70168	.27970	-.04974
SANI	.67775	.37006	-.22632
PARO	.08749	.83866	.00126
PENS	.21463	.81133	.15318
DEFE	.01911	.11827	.94923

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
FACTOR 1	1.00000		
FACTOR 2	.04041	1.00000	
FACTOR 3	-.29462	.05544	1.00000

AUSTRIA

Final Statistics:

Variable Cum Pct	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var
		*			
V83A 30.4	.41485	*	1	1.82221	30.4
V84A 48.1	.63088	*	2	1.06210	17.7

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
PENS	.72949	-.06307
PARO	.65235	-.00465
SANI	.58344	.27284
EDUC	.51194	.22337
ORDO	.12205	.78484
DEFE	.04657	.75016

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.22361	1.00000

ITALIA

Final Statistics:

Variable Cum Pct	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var
		*			
V83A 33.5	.45408	*	1	2.00862	33.5
V84A 52.4	.66281	*	2	1.13836	19.0

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
PENS	.76037	-.05206
PARO	.72239	.01356
SANI	.66056	.13322
EDUC	.55344	.35528
ORDO	.02441	.81376
EDUC	.08688	.69794

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.19851	1.00000

LEYENDA:

ORDO: demanda de gasto público en orden público
 DEFE: demanda de gasto público en defensa
 EDUC: demanda de gasto público en educación
 PENS: demanda de gasto público en pensiones
 PARO: demanda de gasto público en seguro de paro
 SANI: demanda de gasto público en sanidad

FUENTE: Para España: CIS-1465 (1985).
 Resto de países: ISSP (1985).

GRAFICOS DE MATHESON

GRAFICO1
GRAFICO2

**ETIQUETAS DE LAS VARIABLES E ITEMS CORRESPONDIENTES EN LAS TABLAS
5.1 A 5.3**

- v291 "es responsabilidad de la sociedad resolver el problema de la pobreza"
- v392 "las pensiones son demasiado bajas y habría que subirlas, aunque esto suponga aumentar los impuestos o las cotizaciones"
- v232 "la seguridad social es demasiado costosa para la sociedad. Habría que reducir las prestaciones y las cotizaciones"
- v233 "el gobierno debe garnatizar sólo un número limitado de beneficios básicos y estimular a la gente a proveerse por sí mismo de otros servicios"
- v234 "debiera ser sólo de los empleadores la responsabilidad de las pensiones y los seguros de salud de sus empleados"
- v235 "la seguridad social es un logro de las sociedades modernas. El gobierno debe asegurarse de que nadie quede desprotegido en caso de enfermedad, paro, etc."
- v236 "el gobierno debe continuar garantizando una amplia gama de prestaciones sociales, aunque haya que aumentar las cotizaciones o los impuestos"
- v273 "la calidad de la sanidad pública en (país) es buena"
- v277 "la sanidad pública a la que tiene acceso el ciudadano medio es poco eficiente, y los pacientes no son tratados todo lo bien que se debiera"
- v278 "el gobierno debe garnatizar sólo un número limitado de servicios básicos, como atención en caso de enfermedad grave, y estimular a la gente a proveerse por sí mismo de otros servicios"
- v279 "es responsabilidad del individuo cuidar de su salud y hacerse cargo de su atención"
- v281 "estoy dipuesto a pagar para tener una atención sanitaria mejor"
- v287 "alguna gente no puede ganar lo suficiente, debido a la vejez, incapacidades, etc., y estoy de acuerdo con que hay que garantizar el derecho a reclamar aistencia del Estado"

Tabla 5.1

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.54461	*	1	5.28937	40.7	40.7
V392	.88938	*	2	2.77309	21.3	62.0
V232	.83967	*	3	1.49311	11.5	73.5
V233	.83207	*	4	1.22598	9.4	82.9

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
V392	.92954	.00651	.01097	.12147
V273	-.89545	-.23500	.16938	-.03558
V235	.87973	-.36820	.13839	.17756
V277	.83323	.35436	-.03765	.18151
V236	.78619	-.08582	.45045	-.19569
V291	.70825	.05185	-.10710	-.19447
V233	-.14367	.91830	.12582	.22437
V232	-.00086	.80268	-.22183	-.27846
V278	.27676	.70685	-.17209	.07044
V281	.31118	.54969	.50787	-.14772
V234	.28967	.00176	-.94211	-.03883
V287	.27735	-.11545	.69941	.06568
V279	.07171	.07323	.00282	.97429

Structure Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
V392	.93505	.19370	.16847	.14078
V273	-.91772	-.44086	.05414	-.03266
V277	.90404	.52631	.06456	.18520
V236	.83631	.02363	.57024	-.13954
V235	.82928	-.20933	.34118	.21697
V291	.69801	.21733	-.01743	-.19082
V233	.07049	.86617	.00307	.20685
V232	.12401	.83888	-.34938	-.31934
V278	.39673	.78433	-.21352	.04195
V281	.50265	.55230	.47381	-.11370
V234	.13919	.18457	-.89948	-.11275
V287	.36623	-.15049	.76408	.13353
V279	.10673	.06084	.08714	.97395

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
FACTOR 1	1.00000			
FACTOR 2	.20651	1.00000		
FACTOR 3	.15929	-.12941	1.00000	
FACTOR 4	.01997	-.02754	.08455	1.00000

Tabla 5.2

Summaries of LEDB1 REGR FACTOR SCORE 1 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			-6.918E-16
FRANCIA	1		-.4989241
BELGICA	2		-.7999828
HOLANDA	3		-1.6664046
ALEMANIA	4		-.7501375
ITALIA	5		.9093714
LUXEMBURGO	6		-.6752904
DINAMARCA	7		-1.2274191
IRLANDA	8		.2710216
UK	9		.2537344
GRECIA	10		1.4614245
ESPAÑA	11		.9418187
PORTUGAL	12		1.2337160
EX-RDA	13		.5470718

Summaries of LEDB2 REGR FACTOR SCORE 2 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			5.1241E-16
PAIS	1		.1107010
PAIS	2		.9448712
PAIS	3		.5819609
PAIS	4		-.9826170
PAIS	5		.7317345
PAIS	6		-.2205135
PAIS	7		.4259007
PAIS	8		-.1145222
PAIS	9		-1.0174029
PAIS	10		.4986600
PAIS	11		.8578879
PAIS	12		.7260368
PAIS	13		-2.5426972

Tabla 5.2 (cont.)

Summaries of LEDB3 REGR FACTOR SCORE 3 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			-1.281E-16
PAIS	1		-.4771422
PAIS	2		-.3780149
PAIS	3		.2422069
PAIS	4		-1.1455855
PAIS	5		-2.3840208
PAIS	6		.6193106
PAIS	7		.5996666
PAIS	8		-.0842539
PAIS	9		1.4961087
PAIS	10		.6306875
PAIS	11		.9957494
PAIS	12		.2511934
PAIS	13		-.3659058

Summaries of LEDB4 REGR FACTOR SCORE 4 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			-3.672E-16
PAIS	1		-.5709595
PAIS	2		-.7225367
PAIS	3		1.0713584
PAIS	4		.1063202
PAIS	5		.0793799
PAIS	6		-2.1913357
PAIS	7		1.3481543
PAIS	8		.3682758
PAIS	9		.0502817
PAIS	10		1.5309038
PAIS	11		-.7485422
PAIS	12		-.5303160
PAIS	13		.2090160

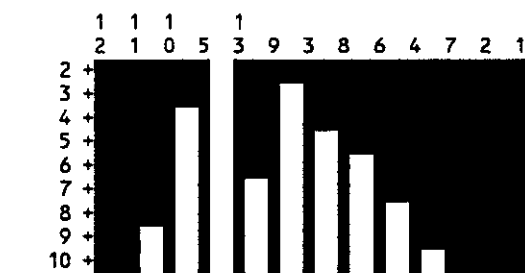
Gráfico 5.1

Agglomeration Schedule using Average Linkage (Between Groups)

Stage	Clusters Cluster 1	Combined Cluster 2	Coefficient	Stage Cluster Cluster 1	1st Appears Cluster 2	Next Stage
1	1	2	16.000000	0	0	3
2	11	12	42.000000	0	0	5
3	1	7	58.000000	1	0	4
4	1	4	76.666664	3	0	6
5	10	11	82.000000	0	2	10
6	1	6	89.000000	4	0	8
7	9	13	103.000000	0	0	11
8	1	8	118.000000	6	0	9
9	1	3	144.000000	8	0	11
10	5	10	161.333328	0	5	12
11	1	9	167.500000	9	7	12
12	1	5	387.000000	11	10	0

Vertical Icicle Plot using Average Linkage (Between Groups)

(Down) Number of Clusters (Across) Case Label and number



Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)

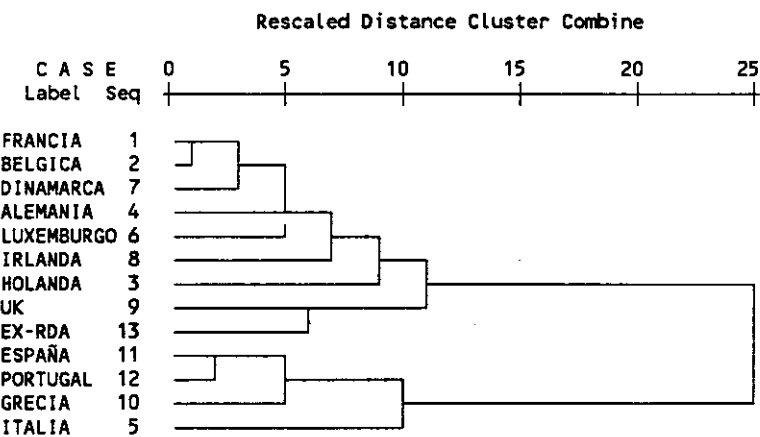


Tabla 5.3

FRANCIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.32372	*	1	2.23590	17.2	17.2
V392	.37626	*	2	1.49983	11.5	28.7
V232	.46850	*	3	1.38559	10.7	39.4
V233	.55417	*	4	1.10753	8.5	47.9

Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
V233	.70208	.22350	.05530	.09081
V278	.65254	.18136	.21659	-.13533
V232	.64229	-.11815	-.04804	.19924
V234	.43321	-.09434	.26776	-.04016
V273	-.18671	.55505	-.24558	-.10863
V279	.30653	.50682	.04903	.42781
V291	.21748	.49265	-.05330	.17572
V277	.36055	-.46049	.44426	.04545
V392	-.04860	-.15869	.55719	-.19558
V235	-.34561	.23000	.50154	.42623
V236	-.37439	.36967	.48757	-.21407
V287	-.33543	.04998	.39332	.32001
V281	.19071	.39646	.21039	-.66614

Oblimin failed to converge in 25 iterations. Convergence = .0014

BELGICA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.59056	*	1	2.08428	16.0	16.0
V392	.55896	*	2	1.48823	11.4	27.5
V232	.59246	*	3	1.18629	9.1	36.6
V233	.57281	*	4	1.15637	8.9	45.5
V234	.39444	*	5	1.02986	7.9	53.4

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V232	.77678	-.06881	.03586	-.02948	-.12320
V233	.75258	.01964	.03306	.08723	-.04279
V278	.55826	-.12575	-.14714	.11768	.03671
V234	.54106	.03875	.05284	-.23491	.19033
V235	-.11316	.73146	-.00637	.20770	-.04782
V236	.08007	.65556	.12973	-.01420	.31402
V287	-.08258	.56460	-.04716	-.18451	-.11351
V273	.17602	.14357	.80346	-.02381	-.05715
V277	.17967	.11438	-.67892	-.08033	.03605
V291	-.10731	-.12933	.15924	.74046	.07421
V279	.20021	.25780	-.22214	.58383	-.09251
V392	-.11793	.01953	-.09093	-.18278	.71603
V281	.11764	-.01076	-.01241	.29094	.68012

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	-.01474	1.00000			
FACTOR 3	-.11210	-.03566	1.00000		
FACTOR 4	.07764	-.03442	-.03601	1.00000	

FACTOR 5	.13254	.04219	-.00625	-.04011	1.00000
----------	--------	--------	---------	---------	---------

Tabla 5.3 (cont.)

HOLANDA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.57923	*	1	2.18883	16.8	16.8
V392	.25318	*	2	1.51980	11.7	28.5
V232	.44070	*	3	1.26261	9.7	38.2
V233	.62490	*	4	1.11967	8.6	46.9
V234	.72608	*	5	1.05920	8.1	55.0

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V233	.78493	-.04769	.07708	-.01896	-.24690
V278	.65818	.02288	.08391	-.09078	.01368
V232	.60392	.14059	-.18695	.00895	.00379
V236	-.43978	-.03437	.28979	-.14823	-.42314
V277	.06559	.81705	.10758	-.05729	.01038
V273	-.04543	-.79085	.07925	-.02776	-.01596
V287	-.04383	.16377	.65910	-.03440	.03760
V279	.43411	-.26257	.55633	.07175	.18634
V235	-.24164	-.08941	.49282	.00519	-.36435
V281	-.03181	.15435	.26110	-.78016	.08573
V291	.10166	-.11836	-.23740	-.67536	-.13633
V234	.24434	.01220	-.15110	.00366	-.84035
V392	-.05778	.21117	.17659	.24754	-.25738

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	-.07003	1.00000			
FACTOR 3	-.14975	.01643	1.00000		
FACTOR 4	-.05306	.08215	.03643	1.00000	
FACTOR 5	.12894	-.10706	-.08927	-.02880	1.00000

ALEMANIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.28969	*	1	2.53414	19.5	19.5
V392	.40895	*	2	1.63935	12.6	32.1
V232	.48986	*	3	1.18399	9.1	41.2
V233	.61769	*	4	1.07413	8.3	49.5

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
V233	.70735	.05957	-.06602	.30369
V235	-.68012	.00543	.08279	.29083
V232	.66829	.04870	-.01671	.17138
V278	.62272	.07617	.18351	.19601
V287	-.56432	.16614	-.14231	.33493
V277	.08830	.77315	-.11212	-.05184
V273	-.08831	-.64223	.11201	.22113
V392	-.18483	.56198	.19338	.07501
V281	.22266	-.16657	.67931	-.02645
V236	-.41471	.06234	.66805	-.07408
V234	.26068	.29193	.37032	.07112
V279	-.03980	-.08021	.02899	.76891
V291	.14965	-.10536	-.05374	.48807

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
FACTOR 1	1.00000			

FACTOR 2	-.01862	1.00000		
FACTOR 3	.05934	.10277	1.00000	
FACTOR 4	.06564	-.05818	.02421	1.00000

Tabla 5.3 (cont.)

ITALIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.42974	*	1	1.96790	15.1	15.1
V392	.35994	*	2	1.59319	12.3	27.4
V232	.51208	*	3	1.42300	10.9	38.3
V233	.61767	*	4	1.20129	9.2	47.6
V234	.60781	*	5	1.06917	8.2	55.8

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V233	.75536	.06087	.00231	.18424	.00529
V232	.67988	.12707	-.09954	.00942	-.13949
V234	.59830	-.08984	-.04607	-.28705	.47101
V278	.56120	-.10019	.20757	.27547	-.17017
V277	.04041	.81689	.02089	.07840	.09960
V273	-.05460	-.80856	.00558	.10769	.11662
V236	-.03602	-.08890	.73970	-.03959	.18814
V281	-.03644	-.08416	.68485	.19588	-.14046
V392	.04009	.22602	.52348	-.18391	.01975
V279	.10310	.02236	-.01027	.76010	.16324
V291	.06633	-.06644	-.01376	.63488	-.04141
V235	-.02361	-.06465	.11423	.03148	.79629
V287	-.22465	.22209	-.06315	.24350	.50823

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	-.02359	1.00000			
FACTOR 3	.03991	-.03044	1.00000		
FACTOR 4	.05165	-.10096	.02046	1.00000	
FACTOR 5	-.08171	.09448	.01103	-.04534	1.00000

Tabla 5.3 (cont.)

LUXEMBURGO

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.57729	*	1	2.02750	15.6	15.6
V392	.56609	*	2	1.49730	11.5	27.1
V232	.63977	*	3	1.36032	10.5	37.6
V233	.57681	*	4	1.22931	9.5	47.0
V234	.67464	*	5	1.05874	8.1	55.2
V235	.60868	*	6	1.00715	7.7	62.9

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V278	.77348	-.00148	-.14798	.03497	.15004
V279	.69183	.00437	.14083	-.07447	-.38076
V233	.68210	.00112	-.01536	.00324	.25471
V273	-.02298	.81642	.08463	.03487	.18776
V277	-.01456	-.76464	.08537	.08774	.20344
V236	.00943	.02665	.77980	-.08156	-.02905
V235	-.06528	-.01625	.76541	.05178	.03621
V281	.03631	-.10968	.15323	.77205	.00163
V392	.06324	-.07051	.22878	-.69077	.08463
V232	.05908	-.04193	-.06328	.04031	.78063
V234	.08525	.03076	.09437	-.15053	.77630
V287	.10284	.09684	.14433	.18069	-.03359
V291	.09256	.12129	.09937	.22941	.03508

FACTOR 6

V278	-.04138
V279	.12803
V233	-.06842
V273	.04677
V277	.04764
V236	.11635
V235	-.16149
V281	.01627
V392	.00362
V232	.01952
V234	.06438
V287	-.76584
V291	.69005

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	.05883	1.00000			
FACTOR 3	.09111	.01637	1.00000		
FACTOR 4	-.02564	-.08325	-.03364	1.00000	
FACTOR 5	.15600	-.06873	-.03715	-.04272	1.00000
FACTOR 6	.11445	.08345	.00260	-.04729	.00122

FACTOR 6

FACTOR 6	1.00000
----------	---------

Tabla 5.3 (cont.)

DINAMARCA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.37502	*	1	2.67313	20.6	20.6
V392	.28503	*	2	1.42394	11.0	31.5
V232	.58632	*	3	1.27640	9.8	41.3
V233	.53757	*	4	1.02695	7.9	49.2

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
V235	-.77182	-.03652	.07220	.06397
V236	-.71404	.03102	.09509	-.17773
V287	-.58150	.00994	-.08079	.04115
V273	-.14029	-.79015	.05018	.06371
V277	-.00142	.75307	.06956	.11131
V392	-.21034	.38039	-.18587	-.06162
V279	-.00910	-.19004	.59430	.08434
V291	.09063	-.05562	.59122	-.01569
V281	-.26869	.22928	.55988	-.07578
V234	-.32013	.00111	-.13220	.74893
V233	.10085	-.08206	.13199	.66358
V232	.36029	.01224	-.06060	.60879
V278	.26636	.16419	.29805	.50348

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
FACTOR 1	1.00000			
FACTOR 2	-.18219	1.00000		
FACTOR 3	.09650	-.06842	1.00000	
FACTOR 4	.22058	-.06772	.10807	1.00000

IRLANDA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.48233	*	1	2.40561	18.5	18.5
V392	.52774	*	2	1.51342	11.6	30.1
V232	.48300	*	3	1.36880	10.5	40.7
V233	.54740	*	4	1.05581	8.1	48.8

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
V278	.70852	.13415	.01122	.05608
V233	.68883	.01003	.04648	-.17988
V232	.59097	-.12834	-.12043	-.26901
V234	.56949	-.26245	-.13051	.12102
V273	-.01298	.80118	-.06078	.12149
V277	.19477	-.75143	.12533	.16842
V281	.26464	.29822	.17082	-.01200
V291	.17506	.08831	.63802	-.17212
V235	-.20747	-.12699	.55998	.08168
V287	-.24092	-.26055	.53299	.04779
V279	.41962	.24776	.48317	.12156
V236	-.08577	.12957	.04281	.76409
V392	.06259	-.11430	-.07168	.71242

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
FACTOR 1	1.00000			

FACTOR 2	.12857	1.00000		
FACTOR 3	-.01127	.09224	1.00000	
FACTOR 4	-.15352	-.12417	.08058	1.00000

Tabla 5.3 (cont.)

REINO UNIDO

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.31100	*	1	2.67004	20.5	20.5
V392	.30112	*	2	1.57472	12.1	32.7
V232	.51702	*	3	1.20980	9.3	42.0
V233	.49743	*	4	1.00092	7.7	49.7

Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
V232	.68227	-.16484	.12328	.09566
V233	.65746	.12126	.18816	.12277
V236	-.62045	.25597	.21183	-.11436
V392	-.51327	.04834	.17265	-.07436
V278	.47107	-.18583	.35362	-.20287
V235	-.42344	.35412	.26079	.32517
V273	.37151	.63469	-.34644	.03428
V277	-.39228	-.62351	.41373	.00282
V291	.24763	.35494	.35151	-.01166
V279	.20275	.42382	.46719	.06929
V234	.33305	-.26218	.26927	.56632
V287	-.46461	.21766	.01595	.53929
V281	-.03934	.30287	.43090	-.43991

Oblimin failed to converge in 25 iterations. Convergence = .0003

GRECIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.51718	*	1	2.36193	18.2	18.2
V392	.51154	*	2	1.67039	12.8	31.0
V232	.48916	*	3	1.20346	9.3	40.3
V233	.54735	*	4	1.16564	9.0	49.2
V234	.47031	*	5	1.02266	7.9	57.1

Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V233	.69334	-.05051	.01501	-.25130	.02647
V278	.69172	-.00388	.14014	.06182	.08415
V279	.59625	.31212	-.07036	.29847	.12036
V232	.54447	.00067	-.26239	-.32086	.14461
V281	.52224	.32408	.17321	.24605	.03544
V234	.50979	-.01832	.20613	-.40939	-.00004
V273	.09317	-.64185	.28068	.23896	.32313
V392	.03750	.62205	.06784	.05029	-.34068
V236	-.26492	.31453	.70167	.04123	.10251
V291	.20698	-.07831	.51230	.26849	-.36561
V277	-.21411	.50755	.08260	-.52056	-.02698
V287	.01985	.44158	-.39657	.51723	.16434
V235	-.22091	.32934	.18720	-.08101	.76540

Oblimin failed to converge in 25 iterations. Convergence = .0000

Tabla 5.3 (cont.)

ESPAÑA

Final Statistics:						
Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.51115	*	1	2.14954	16.5	16.5
V392	.57869	*	2	1.55351	12.0	28.5
V232	.50961	*	3	1.31859	10.1	38.6
V233	.62598	*	4	1.13202	8.7	47.3
V234	.42839	*	5	1.03059	7.9	55.3

Pattern Matrix:					
	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V233	.77370	-.03171	-.04026	.10865	-.10302
V278	.71904	-.01708	.09341	-.02067	-.03837
V234	.61856	-.07471	.05208	-.11858	.12061
V273	.11289	-.81875	-.03900	.16228	-.06103
V277	-.01151	.74006	.00242	.09810	.01067
V279	.03089	.00513	.77176	.10067	.04874
V291	.14677	-.06306	.61671	-.28995	.01609
V281	-.11194	.16617	.47860	.36302	-.22185
V236	.20404	.00295	.00444	.73043	.23168
V235	-.21334	-.04519	-.00188	.70534	-.02861
V287	.00128	-.02384	-.01750	.23310	.66816
V392	.00961	.41767	-.08347	-.03961	.62755
V232	.34641	.32722	-.15944	.16075	-.45614

Factor Correlation Matrix:					
	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	-.06992	1.00000			
FACTOR 3	.04856	-.09170	1.00000		
FACTOR 4	-.06433	.17565	.01795	1.00000	
FACTOR 5	-.09135	-.01201	-.07653	-.02140	1.00000

PORTUGAL

Final Statistics:						
Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.27403	*	1	2.98178	22.9	22.9
V392	.38843	*	2	1.39796	10.8	33.7
V232	.50913	*	3	1.20187	9.2	42.9
V233	.65824	*	4	1.04739	8.1	51.0

Pattern Matrix:				
	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
V233	.81714	.10265	-.05097	.01287
V234	.74317	-.07793	.04971	-.16318
V278	.71995	.16518	-.07641	.16711
V232	.68271	-.07961	-.12325	-.04374
V291	.38370	-.17127	.26441	.06952
V277	.08729	.78934	.05253	.12525
V273	.03218	-.61244	.08795	.17270
V287	-.21174	.41343	.29679	-.10096
V236	.22979	-.29638	.66230	.12871
V392	-.08226	.06905	.56626	-.18865
V235	-.19220	.20880	.50758	.07134
V281	-.20376	-.18676	-.03971	.83879
V279	.30699	.31437	.01409	.57405

Factor Correlation Matrix:				
	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
FACTOR 1	1.00000			

FACTOR 2	-.19867	1.00000		
FACTOR 3	-.07235	.03634	1.00000	
FACTOR 4	.24188	-.06717	.00204	1.00000

Tabla 5.3 (cont.)

EX-RDA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V291	.48395	*	1	2.18382	16.8	16.8
V392	.40983	*	2	1.43350	11.0	27.8
V232	.48462	*	3	1.31170	10.1	37.9
V233	.51892	*	4	1.17812	9.1	47.0
V234	.57631	*	5	1.03310	7.9	54.9

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
V234	.74500	-.03174	.07458	.04813	-.32382
V233	.68677	-.05697	-.08389	.03996	.09105
V232	.67671	.07698	.02726	.10218	.04340
V278	.53299	.06014	-.18224	-.21967	.23897
V273	.11260	-.79117	.05831	-.13037	.08808
V277	.12751	.76736	.10029	-.13529	.03275
V287	-.01473	.11852	.73712	-.06235	.00708
V235	-.06437	-.09057	.70933	-.15402	-.13669
V236	-.07410	-.14678	.09767	-.75475	-.11982
V392	-.04384	.12455	.04975	-.61856	.06056
V291	-.11249	-.04336	-.10166	.06583	.68310
V281	.22637	-.02055	-.07558	-.34087	.53930
V279	.07304	-.06401	.48752	.27288	.53510

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
FACTOR 1	1.00000				
FACTOR 2	.07537	1.00000			
FACTOR 3	-.11162	-.01775	1.00000		
FACTOR 4	-.02963	-.05433	.00012	1.00000	
FACTOR 5	.15988	-.04475	-.07610	.00775	1.00000

Tabla 2

EVOLUCION ACTITUDES EDB

1987

	AUS	D	UK	USA	A	H	I	CH	PL
Gobierno: reducir diferencias.	43	60	63	29	80	78	80	43	70
Gobierno: puestos de trabajo al que lo desee.	39	77	59	44	80	91	82	50	90
Gobierno: ingresos mínimos a todos.	38	56	60	21	57	79	67	42	
Progresividad fiscal.	67	79		67	85	75	79	82	
Presión fiscal: impuestos para ingresos medios	64	51	41	70	46	39	62	51	

1992

Gobierno: reducir diferencias.	43	65	65	38	70	74	80	67	77
Gobierno: puestos de trabajo al que lo desee	39	66	56	47	72	85	86	78	89
Gobierno: ingresos mínimos a todos.	51	58	66	34	51	85	69	66	
Progresividad fiscal	71	87		74	81	81	85	86	
Presión fiscal: impuestos para ingresos medios.	54	46	38	77	49	70	90	55	

1987 - 1992

Gobierno: reducir diferencias.	0	5	2	9	-10	-4	0	24	7
Gobierno: puestos de trabajo al que lo desee.	0	-11	7	3	-8	-6	4	28	-1
Gobierno: ingresos mínimos a todos.	13	2	6	13	-6	6	2	24	
Progresividad fiscal.	4	8		7	-4	6	6	4	
Presión fiscal: impuestos para ingresos medios.	-10	-5	-3	7	3	31	28	4	

Tabla 1.1

Consistencia en las actitudes ante el Estado de Bienestar

	Analisis de fiabilidad (alpha de Crombach)	Analisis factorial (porcentaje de varianza explicada)
España	.797	62.3
Australia	.778	59.9
Alemania OCC.	.773	59.5
Alemania OR.	.733	55.9
U.K.	.815	64.4
U.S.A.	.778	59.9
Austria	.629	48.0
Hungria	.720	55.0
Italia	.685	52.3
Noruega	.795	61.8
Suecia	.776	60.1
Checoslovaquia	.718	54.4
Eslovenia	.698	52.5
Polonia	.792	62.0
Bulgaria	.680	51.2
Rusia	.643	49.1
Nueva Zelanda	.751	57.3
Canada	.805	63.3

ITEMS:

- Las diferencias de ingresos son demasiado grandes en España.
- Es responsabilidad del Gobierno reducir las diferencias de ingresos entre las personas con ingresos altos y las personas con ingresos bajos.
- El Estado debería proporcionar un puesto de trabajo al que lo desee.
- El Estado debería garantizar un ingreso mínimo a todos.

FUENTE: ISSP-92 "Desigualdad Social".

Tabla 1.2

CIUDADANIA SOCIAL EN ESPAÑA

Cuenta Propia	
Pensionista	
Sector Público	.07**
Parado	
Autoubicación Social	
Nivel de estudios:	
medios	
superiores:	-.07**
Edad	
Sexo	.04*
Religiosidad	
Constante	13.2**
R ²	.01
R ² Ajustada	.007

Datos: CIS - 2046

Tabla 1.3

LEGITIMACIÓN DEL ESTADO DE BIENESTAR: CIUDADANIA SOCIAL.

	Australia	Alem. Occ.	Alem. Or.	U.K.	U.S.A.	Austria	Hungria	Italia	Noruega
Cuenta Propia	-.07*			-15***	-.07**		-.08*	-.10*	-13***
Jubilado	.08*								.07*
Sect. Público	.10***			.06*		.08*			.09**
Parado	.05*	.06*			.05*			.08*	.12***
Ausoc.	-.23***	-.17***	-.19***	-.28***	-.12***	-.13***	-.15***	-.14***	-.16***
Es. medios	-.06*	-.14***		-.24***	-.21***	-.12**	-.09**	-.10**	-.14***
Es. supers		-.15***	-.11**	-.15***	-.28***	-.23***	-.20***	-.19***	-.35***
Edad	-.05*	-.11***	.15**	-.10**	-.13**		.07*		
Sexo	.07**	.13***	.05*	.09**	.13***		.05*	.16***	.13***
Religiosid.			-.07*			.06*			
Constante	16.3***	18.0***	18.3***	19.5***	16.5***	15.8***	17.8***	17.9***	17.8***
R ²	.08	.11	.08	.19	.11	.10	.10	.10	.20
R ² Ajustada	.07	.11	.07	.18	.10	.09	.09	.09	.19

* CONTINUA DE LA TABLA 1.3

	Suecia	Checoslovaq.	Eslovenia	Polonia	Bulgaria	Rusia	N. Zelanda	Canadá
Cuenta Propia	-09*		-11**	-10***		-12***	-14**	-15**
Jubilado				09*		12***		
Sect. Público	12**	10*					09*	
Parado			07*	06*			10**	
Ausoc.	-20***	-16***	-12***	-11***	-10**		-25***	-20***
Es. medios	-21***	-16***			-09*		-07*	-33***
Es. supers	-30***	-25***	-32***	-28***	-25***	-16***	-09*	-35***
Edad		07*	08*		09*			
Sexo	11**	14***	10**	07**	07*	.13***	12***	15***
Religiosidad		10**		08**				
Constante	17.1***	15.7***	16.8***	16.9***	18.2***	17.4***	16.4***	17***
R ²	.17	.16	.16	.14	.11	.06	.13	.14
R ² Ajustada	.16	.15	.15	.13	.10	.05	.12	.13

Tabla 1.4

		CONSENSO	
LEGITIMACIÓN	MAYOR	España Rusia	Suecia Noruega U.K.
	MENOR	Austria Australia Nueva Zelanda	Checoslovaquia

Tabla 1.5

		CONSENSO	
CONSISTENCIA	+	España Australia Nueva Zelanda	Suecia Noruega U.K.
	-	Rusia Austria	Checoslovaquia

Tabla 2.1

Universalismo y particularismo: comparación internacional.
Medias y desviaciones típicas de los índices.

	UNIVERSALISMO		PARTICULARISMO	
	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica
Francia	5.0	1.0	2.8	1.1
Belgica	4.7	1.2	2.7	1.0
Ex- RDA	5.3	0.8	2.5	1.3
RFA	4.9	1.0	2.6	1.3
Italia	5.0	0.9	3.0	1.0
Luxemburgo	5.0	1.0	2.7	1.5
Dinamarca	5.0	1.1	2.6	1.3
Irlanda	5.4	0.8	3.0	1.1
U.K.	5.4	0.9	2.9	1.0
Grecia	5.4	0.7	3.2	1.1
España	5.6	0.6	3.1	1.1
Portugal	5.3	0.9	3.0	1.0
Holanda	5.0	1.1	1.6	1.4
Media U.E.	5.1	.08	2.7	1.3

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 2.2

Universalismo
España

Autoubicación Social	
Estudios	
Edad	
Mujer	
Sector Público	
Dependiente	
Cuenta Propia	-.11**
Postmaterialista	
Materialista	-.09*
CONSTANTE	5.36***
R ²	.030

Datos: Eurobarómetro 37.1

Tabla 2.3

Estado de bienestar universalista^L
Regresión múltiple OLS

	Francia	Bélgica	Ex-RDA	Alemania	Italia	Luxemburgo	Dinamarca	Irlanda	U.K.	Grecia	Portugal	Holanda
Ausoc	-.06*					.08*	-.15***	-.07*	-.10**	-.06*		-.13***
Estudios		.11**			.12**			-.08*	.10**	-.06*		
Edad					.12**						.08*	
Mujer	.09*				.07*		.06*		.07*		.13***	.08*
Sector Público	.07*											
Dependiente		.08*	.11**	.08*			.08*					
Cuenta Propia		-.06*			-.07*			-.07*				
Postmaterialista	.14***	.08*		.11**			.15***					
Materialista										-.07*		.10**
CONSTANTE =	4.59***	4.13***	5.19***	4.69***	4.35***	4.46***	5.31***	5.92***	5.96**	5.66***	4.86***	5.19***
R ² =	.038	.025	.015	.023	.020	.016	.064	.021	.015	.021	.032	.026

L "La seguridad social es un logro de la sociedad moderna. El Estado debe velar porque nadie quede desprotegido en caso de enfermedad, paro, etc...".

Datos: Eurobarómetro

Tabla 2.4

Particularismo
España

Autoubicación social	
Estudios	
Edad	.07*
Mujer	.08*
Sector Público	
Dependientes	
Cuenta Propia	
Postmaterialista	-.11**
Materialista	
CONSTANTE	5.43***
R ²	.029

Tabla 2.5

Estado de Bienestar particularista^L
Regresión múltiple OLS

	Francia	Bélgica	Ex-RDA	RFA	Italia	Luxemburgo	Dinamarca	Irlanda	U.K.	Grecia	Portugal	Holanda
Atsoc								.09*			.11**	
Estudios	-.10*											
Edad				.08*		.09*	.15*	.09*	.09*	.09*		
Mujer									-.08*	.08*		
Sector Público					.06*				-.08*			
Dependiente					.06*							
Cuenta propia												
Postmaterilista	-.08*			-.12***							-.07*	
Materialista		-.06*	.06*							.08*	.07*	-.05
CONSTANTE	7.31***	6.02***	5.11***	4.80***	7.20***	6.17***	4.96***	6.03***	6.59***	6.11***	5.54***	3.95***
R ² =	.018	.010	.012	.020	.023	.053	.028	.027	.035	.030	.027	.008

L. "Es responsabilidad de la sociedad resolver el problema de la pobreza"

Datos: Eurobarómetro.

Tabla 3.1

CONSISTENCIA EN LA DEMANDA DE
GASTO SOCIAL

	Análisis de fiabilidad (alpha de Crombach)	Análisis factorial (% var. expl.)
AUSTRALIA	.527	42.1
ALEMANIA	.575	44.5
U.K.	.517	42.5
U.S.A.	.682	51.5
AUSTRIA	.485	40.0
ITALIA	.689	52.1
ESPAÑA	.694	52.4

Para cada una de estas partidas de gasto público dígame si le gustaría que se gastara más o menos en cada una de ellas.

Índice: Sanidad + Educación + Pensiones + Paro

Datos: ISSP-95
CIS-96, e2206

Tabla 3.2

DEMANDA DE GASTO SOCIAL
(ÍNDICE)
ESPAÑA

Ingresos	-.09**
Cuenta propia	
Dependiente	
Sector Público	
Mivel de estudios	
Edad	-.05*
Mujer	
CONSTANTE	16.9***
R ²	.01
R ² AJUSTADA	.009

Tabla 3.3
TOTAL (ÍNDICE)

	AUSTRALIA	ALEMANIA	U.K.	U.S.A.	AUSTRIA	ITALIA
Ingresos	-.14**	-.11**	-.12*	-.20***	-.17***	
Autónomo *	-.11**	-.10**	-.08*	-.10*	-.12**	-.08*
Dependiente *		.09*			.09*	.07*
S. Público			.10*	.13**		
Educación			-.11**	-.19***		-.14***
Edad						
Mujer	.05*					
CONSTANTE	14.5***	14.8***	15.9***	16.5***	13.9***	16.7***
R ²	.04	.04	.04	.12	.06	.03
R ² AJUSTADA	4.0	.03	.04	.11	.05	.02

* por cuenta propia

* parados + pensionistas

Tabla 3.4

		CONSENSO	
		+	-
DEMANDA/ CONSISTENCIA	+	Italia España	U.S.A.
	-	Australia	Austria

Tabla 3.5

SANIDAD

	Australia	Alemania	U.K.	U.S.A.	Austria	Italia	España
Ingresos	-.13***	-.09*	-.12*	-.16**	-.10*		
Auto	-.07*		-.06*	-.09*	-.07*		
Depend.							
S. Públic.			.10**				
Educ.	-.07*	-.15***	-.08*			-.16***	
Edad						-.07*	-.09*
Mujer	.08*						
CONSTANTE	4.05*	4.11***	4.55***	3.98***	3.99***	4.64***	4.20***
R ²	.04	.05	.03	.04	.02	.03	.008
R ² AJUSTADA	.03	.04	.02	.03	.01	.02	.003

Tabla 3.6

EDUCACIÓN

	Australia	Alemania	U.K.	U.S.A.	Austria	Italia	España
Ingresos			-.16***	-.09**			
Auto	-.06*					-.05*	
Depend.							
S. Public.			.07*	.11*			.09**
Educación		.12**	.07*				.088**
Edad	-.13***	-.10*	-.07*	-.13**	-.08*	-.06*	-.05*
Mujer	.12***						
CONSTANTE	4.09***	3.51***	4.17***	4.29***	3.38	3.83	3.89***
R ²	.04	.03	.04	.04	.01	.01	.02
R ² AJUSTADA	.04	.02	.03	.02	.001	.006	.02

Tabla 3.7

PENSIONES

	Australia	Alemania	U.K.	U.S.A.	Austria	Italia	España
Ingresos	-.14***	-.08*		-.10*	-.17***		-.07*
Auto	-.08**	-.07*	-.10***	-.09*	-.08*	-.06*	
Depend.		.12**					
S. Public.				.14**			
Educación		-.07*	-.14***	-.28***		-.16***	
Edad	.06*		.14***		.16***	.078	.08**
Mujer							
CONSTANTE	3.83***	3.78***	3.92***	4.47***	3.50***	4.08***	3.89
R ²	.03	.05	.06	.14	.07	.05	.01
R ² AJUSTADA	.03	.04	.05	.13	.06	.04	.008

Tabla 3.8

PARO

	Australia	Alemania	U.K.	U.S.A.	Austria	Italia	España
Ingresos	-.13***	-.10*		-.20***	-.20***	-.06*	-.14***
Auto	-.08**	-.11**	-.06*	-.10*	-.10*	-.07*	
Depend.	.11**					.07*	
S. Públic.			.11**	.09*			
Educación			-.11**	-.16**		-.12***	
Edad						-.07*	-.08**
Mujer					-.11*		
CONSTANTE	2.53***	3.51***	3.32***	3.64***	2.91***	4.06***	4.05***
R ²	.05	.03	.04	.11	.05	.04	.03
R ² AJUSTADA	.04	.02	.03	.10	.04	.03	.02

Ambivalencia e inconsistencia

Tabla 1
AMBIVALENCIA IGUALITARISMO-LEGITIMACION DEL ESTADO DE BIENESTAR

		DESLEGITIMACION DEL ESTADO DE BIENESTAR			
Row Pct	Col Pct				
Tot Pct		baja 1.00	media 2.00	alta 3.00	Row Total
INDIVIDUALISMO					
1.00		44.7	35.1	20.2	425
bajo		27.3	14.2	30.2	20.9
		9.3	7.3	4.2	
2.00		25.6	65.4	9.0	1023
medio		37.6	63.7	32.3	50.3
		12.9	32.9	4.5	
3.00		41.9	39.8	18.3	585
alto		35.2	22.2	37.5	28.8
		12.1	11.5	5.3	
Column		697	1051	285	2033
Total		34.3	51.7	14.0	100.0

INDIVIDUALISMO

Grado de acuerdo con una escala 1-10 en la que:

10= "Debería haber mayores incentivos para el esfuerzo individual"

1= "Los ingresos deberían hacerse más iguales"

DESLEGITIMACION DEL ESTADO DE BIENESTAR

Grado de acuerdo con una escala 1-10 en la que:

10= "Las personas deberían asumir individualmente más responsabilidades para proveerse de medios de vida para sí mismos"

1= "El Estado debería asumir más responsabilidades para proporcionar medios de vida a todo el mundo"

Tabla 2
AMBIVALENCIA NORMATIVA

		GARANTIA DE DERECHOS		
Row	Pct			
Col	Pct			
Tot	Pct	no	sí	Row
		1	4	Total
LEGITIMACION				
	1		100.0	19
	no		2.1	2.1
			2.1	
	4	.9	99.1	907
	sí	100.0	97.9	97.9
		.9	97.1	
Column		8	918	926
Total		.9	99.1	100.0
Number of Missing Observations: 74				

LEGITIMACION

"La seguridad social es un logro muy importante de las sociedades modernas. El Estado es responsable de que nadie quede desprotegido en caso de enfermedad, paro, etc."

GARANTIA DE DERECHOS

"Muchas personas no pueden valerse por sí mismas debido a enfermedad, la vejez, etc.. ¿Está de acuerdo con que debe garantizarse el derecho a ser asistidos por el Estado?"

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 3
INCONSISTENCIA LOGICA

		DISPOSICION A PAGAR POR MAS		
REDUCCION DE PRESTACIONES	Row Pct Col Pct Tot Pct	no 1	sí 4	Row Total
1		18.1	81.9	343
no		36.7	44.7	43.0
		7.8	35.3	
4		23.6	76.4	454
sí		63.3	55.3	57.0
		13.4	43.5	
Column		169	628	797
Total		21.2	78.8	100.0

REDUCCION DE PRESTACIONES

"La seguridad social resulta muy costosa a la sociedad. Habría que recortar las prestaciones y reducir las contribuciones"

DISPOSICION A PAGAR POR MAS

"El Estado debe continuar garantizando a todo el mundo un amplio abanico de servicios aunque esto signifique aumentar los impuestos o las contribuciones"

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 4
AMBIVALENCIA TECNICA (1)

		GASTO-COSTE		
Row	Pct	no	sí	Row
Col	Pct	1	4	Total
Tot	Pct			
LEGITIMACION				
1		31.6	68.4	19
no		3.4	1.8	2.1
		.7	1.5	
4		19.9	80.1	868
sí		96.6	98.2	97.9
		19.5	78.4	
Column		179	708	887
Total		20.2	79.8	100.0
Number of Missing Observations: 113				

LEGITIMACION

"La seguridad social es un logro muy importante de las sociedades modernas. El Estado es responsable de que nadie quede desprotegido en caso de enfermedad, paro, etc."

GASTO-COSTE

"El Estado debe continuar garantizando a todo el mundo un amplio abanico de servicios aunque esto signifique aumentar los impuestos o las contribuciones"

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 5
AMBIVALENCIA TECNICA (2)

PAIS	Row Pct	DEMANDA Y DISPOSICION A PAGAR				Row Total
		menos 1	igual 2	sin pago 3	más con pago 4	
Francia		.6	24.7	45.0	29.6	931 8.2
Bélgica		1.7	21.0	37.6	39.7	926 8.1
Holanda		.2	48.7	30.9	20.2	836 7.3
Alemania (RFA)		1.1	28.6	46.7	23.5	918 8.1
Italia		.8	10.3	25.5	63.4	867 7.6
Luxemburgo		2.5	49.2	19.1	29.2	435 3.8
Dinamarca		.3	29.9	38.3	31.5	967 8.5
Irlanda		.7	21.2	42.0	36.1	815 7.2
Reino Unido		.3	16.0	22.2	61.5	1006 8.8
Grecia		.3	5.9	16.1	77.6	861 7.6
España		.3	8.6	15.8	75.3	894 7.9
Portugal		1.0	2.8	17.3	79.0	937 8.2
Alemania (ex-RDA)			16.3	30.3	53.4	982 8.6
Column Total		79 .7	2334 20.5	3433 30.2	5529 48.6	11375 100.0

"Hay diversidad de opiniones sobre el nivel de las pensiones. Cuál de las siguientes está más próxima a la suya?

- las pensiones son demasiado altas y deberían recortarse
- las pensiones actuales están bien
- las pensiones son demasiado bajas, pero tendrán que continuar como ahora porque no se deberían subir los impuestos ni las contribuciones a la seguridad social
- las pensiones son demasiado bajas y deberían aumentarse, aunque esto signifique aumentar los impuestos y las contribuciones a la seguridad social"

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 6
AMBIVALENCIA CONTEXTUAL

		REDUCCION DE PRESTACIONES		
SERVICIOS BASICOS	Row Pct Col Pct Tot Pct	no 1	sí 4	Row Total
	1	46.7	53.3	599
	no	82.4	70.6	75.6
		35.4	40.3	
	4	31.1	68.9	193
	sí	17.6	29.4	24.4
		7.6	16.8	
	Column	340	452	792
	Total	42.9	57.1	100.0
Number of Missing Observations: 208				

SERVICIOS BASICOS

"El Estado debe garantizar a todo el mundo sólo unos servicios básicos, como atención en caso de enfermedades graves, e incentivar a la gente a hacerse cargo por sí mismas en los restantes casos"

REDUCCION DE PRESTACIONES

"La seguridad social resulta muy costosa a la sociedad. Habría que recortar las prestaciones y reducir las contribuciones"

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 7
UNIVERSALISMO-PARTICULARISMO

		PARTUCULARISMO		
Row	Pct	no	sí	Row
Col	Pct	1	4	Total
Tot	Pct			
UNIVERSALISMO				
1		20.0	80.0	20
no		2.0	2.3	2.2
		.4	1.8	
4		22.0	78.0	886
sí		98.0	97.7	97.8
		21.5	76.3	
Column		199	707	906
Total		22.0	78.0	100.0
Number of Missing Observations: 94				

UNIVERSALISMO

"La seguridad social es un logro muy importante de las sociedades modernas. El Estado es responsable de que nadie quede desprotegido en caso de enfermedad, paro, etc."

PARTICULARISMO

"Es responsabilidad de la sociedad resolver el problema de la pobreza"

Fuente: Eurobarómetro 37.1

ETIQUETAS PARA LOS GRÁFICOS DEL APARTADO 2 (ANEXSANT)

Etiquetas de los items en el gráfico (CIS-2111).

"Dejando al margen que la oferta de servicios existente sea suficiente o insuficiente, ¿en qué medida diría Vd. que cada uno de los siguientes servicios públicos funciona satisfactoriamente?"

S-PENSIONES.	"gestión de las pensiones"
S-EDUCACION.	"enseñanza"
S-SANIDAD.	"asistencia sanitaria en los ambulatorios"
S-PARO.	"gestión de los subsidios de protección por desempleo"

"Como Vd. sabe el Estado destina el dinero que los españoles pagamos en impuestos a financiar distintos servicios públicos y prestaciones. Dígame si cree que el Estado dedica demasiados, los justos o demasiado pocos recursos a cada uno de los servicios que le voy a mencionar":

G-PENSIONES.	"pensiones, seguridad social"
G-EDUCACION.	"enseñanza"
G-SANIDAD.	"sanidad"
G-PARO.	"protección al desempleo"

COSTE/BENEFICIO SOCIOTR&PICO.	"Teniendo en cuenta los servicios públicos y prestaciones sociales existentes, ¿diría Vd. que, en conjunto, la sociedad se beneficia (1) mucho, (2) bastante, (3) poco o (4) nada de lo que pagamos al Estado en impuestos y cotizaciones?"
-------------------------------	---

COSTE/BENEFICIO EGOTR&PICO.	"Teniendo en cuenta lo que Vd. y su familia reciben del Estado en servicios sanitarios, Seguridad Social, enseñanza, etc. ¿diría Vd. que el Estado le da (1) más de lo que paga en impuestos y cotizaciones, (2) más o menos lo que paga, o (3) menos de lo que paga en impuestos y cotizaciones?"
-----------------------------	--

RESPONSABILIDAD PUBLICA.	"El gobierno es el responsable del bienestar de todos y cada uno de los ciudadanos y tiene la obligación de ayudarles a solucionar todos sus problemas"
--------------------------	---

Etiquetas de los items en el gráfico (CIS-2206).

"Ahora le voy a mencionar diversos capítulos de gasto público. Dígame, por favor, si le gustaría que se gastara mucho más (5), más (4), lo mismo que ahora (3), menos (2) o mucho menos (1) en cada uno de ellos. (Tenga en cuenta que para poder gastar mucho más podría ser necesario aumentar los impuestos)"

G-PENSIONES.	"pensiones"
G-EDUCACION.	"educación"
G-SANIDAD.	"sanidad"
G-PARO.	"seguro de desempleo"

"¿Considera Vd. que debería ser responsabilidad del gobierno...?"

L-PENSIONES.	"asegurar pensiones dignas para los ancianos"
L-EDUCACION.	"ofrecer becas a los estudiantes universitarios procedentes de familias con pocos ingresos"
L-SANIDAD.	"ofrecer asistencia sanitaria para todos"
L-PARO.	"asegurar un subsidio digno a los parados"

RESPONSABILIDAD DEL ESTADO	"El Estado tiene la responsabilidad de reducir las diferencias entre las personas que tienen ingresos altos y las que tienen ingresos bajos"
----------------------------	--

JUSTICIA FISCAL	índice construido dividiendo los impuestos que se consideran justos para una persona con un salario bruto anual de doce millones de pesetas por los impuestos considerados justos para otra persona que gane millón y medio.
-----------------	--

RECORTE DE GASTO	"Le voy a leer algunas medidas que el Gobierno podría adoptar en relación con la economía. Dígame si está de acuerdo en reducir el gasto público"
------------------	---

RECORTE DE IMPUESTOS	"Los impuestos para las personas con ingresos medios en España son demasiado altos"
----------------------	---

Tabla 1

LEGITIMACIÓN

	1980	1994	
Índice	5.30	4.57	0 - 6
Fiabilidad	7.13	6.53	
N =	8.39	1865	

Items del índice:

demanda de más gasto en
enseñanza, vivienda, pensiones

Datos: CIS - 1239 (1980)
CIS - 2111 (1994)

Tabla 2
LEGITIMACIÓN
Análisis de regresión múltiple

	1980	1994
Cl. capitalista	-.08*	-.05*
Vieja cl. media	-.11**	
Nueva cl. media (ref. proletariado)		.05*
Pensionista		
Parado		
Estudiante (ref. ocupado)		-.05*
Est. universitarios		
Est. medios (ref. básicos)		
Mujer (ref. hombre)		
Autoubicación política (derecha)	-.16***	—
CONSTANTE	6.01	4.52
R ² CUADRADO	.05	.01

Tabla 3
Relación coste - beneficio
Análisis de regresión múltiple

(* = teniendo en cuenta lo que Vd. y su familia reciben del Estado, diría que es menos de lo que pago en impuestos y contribuciones).

	1980	1994
Legitimación	.12**	.19***
Cl. capitalista		
Vieja cl. media		
Nueva cl. media (ref. proletariado)	-.08*	
Pensionista	-.16***	-.19***
Parado		
Estudiante (ref. ocupado)		
Est. universitarios	-.12*	
Est. medios (ref. básicos)		
Mujer (ref. hombre)		-.05**
Autoubicación política (derecha)		.08**
CONSTANTE	2.56***	2.01***
R ² CUADRAO	.06	.08

Tabla 4

ESTATISMO

1982 - 1994

Se confía mucho en que el Estado puede resolver los
problemas de nuestra sociedad porque tiene medios para ello;
¿Diría Vd. que el Estado puede resolver...?

	1982	1994
Todos los problemas / La mayoría de los problemas	25.5	34.5
Bastantes problemas	37.7	31.7
Sólo algunos problemas / Ningún problema	36.8	33.8
N =	3.911	2.491

Datos: 1982: DATA / Instituto de Estudios Económicos.
1994: CIS - 2107

Tabla 5

/1982/

		Estatismo		
		+	+ / -	-
Equidad		22	38	39
		15	27	27
Igualdad		33	36	29
		10	10	9

58.8 (.000)
.12

/1994/

		Estatismo		
		+	+ / -	-
Equidad		32	32	34
		22	22	23
Igualdad		36	31	33
		11	10	10

2.2 (.31)
.03

Tabla 6

ESTATISMO E IGUALITARISMO
1982 - 1994
(Dep. eficacia del Estado)

	1982		1994	
	(a)	(b)	(a)	(b)
Ingresos			-.04*	-.04*
Sector Público				
Estudios			-.06*	-.06*
Mujer				
Edad				
Autoubicación Social				
Autoubicación Política (izda.)	.09***	.08***	.04**	.05**
Religiosidad	-.03*			
Deslegitimación de la desigualdad				
Igualdad (vs. igualdad)		.19***		
CONSTANTE	3.26***	3.28***	3.13**	3.08**
R ²	.033	.041	.015	.012

Tabla 7

Universalismo y asistencialismo

	1980	1994	Rango del índice
a) Universalismo / Asistencialismo	1.10	1.02	0 - 2
b) Índice de Griffin	1.50	1.42	0.5 - 3

Universalismo- demanda de más gasto en pensiones.

Asistencialismo- demanda de más gasto en paro.

Redistribución y seguridad

	1980	1994	Rango del índice
a) Redistribución / seguridad	1.05	0.99	0 - 2
b) Índice de Griffin	1.60	1.29	0.5 - 3

Redistribución- demanda de más gasto en educación.

Seguridad- demanda de más gasto en pensiones.

Tabla 8
Ambivalencia universalismo / asistencialismo
Análisis de regresión múltiple

	1980		1994	
	(a)	(b)	(a)	(b)
Cl. capitalista	-.13*	-.07*		
Vieja cl. media				-.07**
Nueva cl. media (ref. proletariado)				
Jubilado	.07*	.04*		-.07*
Parado			.04*	.06*
Estudiante (ref. ocupado)			-.04*	-.06*
Est. universitarios				
Est. medios (ref. básicos)			-.05*	-.07*
Mujer (ref. hombre)				
Autoubicación política (derecha)	-.09*	-.24***	-.06*	-.05*
CONSTANTE	1.01	2.06	.099	1.25
R CUADRADO	.027	.065	.011	.023

NOTA: En los modelos (a) la variable depende en el índice simple, y en los (b) el índice de Griffin.

Tabla 9
Ambivalencia redistribución / seguridad
Análisis de regresión múltiple

	1980		1994	
	(a)	(b)	(a)	(b)
Cl. capitalista			.09**	.05*
Vieja cl. media	-.11**	-.10*	.07*	.07*
Nueva cl. media (ref. proletariado)				
Jubilado	-.12**	-.06*		
Parado				
Estudiante (ref. ocupado)			.05*	
Est. universitarios				
Est. medios (ref. básicos)			.04*	
mujer (ref. hombre)				
Autoubicación política (derecha)	-.06*	-.17***	-.05*	
CONSTANTE	.97***	2.03***	1.00***	1.05***
R CUADRADO	.039	.042	.015	.013

Tabla 10

		85	90	92	94
Educación	a	28.3	23.6	13.9	10.3
	b	36.4	37.2	50.3	39.3
	c	18.1	18.6	10.2	16.6
	d	17.1	20.4	25.4	33.6
	N	1738	1816	1832	1887
Seguridad Social	a	20.4	26.8	13.6	19.9
	b	30.8	40.1	50.5	44.4
	c	25.8	15.4	10.9	14.8
	d	22.8	17.5	24.8	28.7
	N	1738	1826	1896	1894
Sanidad	a	24.4	29.1	16.1	13.3
	b	33.1	43.9	56.4	45.8
	c	21.9	12.8	8.7	13.0
	d	20.4	14.0	18.6	27.5
	N	1698	1844	1931	1942
Vivienda	a	26.8	25.9	15.2	16.3
	b	33.9	41.2	56.4	50.8
	c	19.7	10	9	10.2
	d	19.4	16.7	19.1	33.6
	N	1618	1774	1825	1882
Paro	a		20.2	11	12.2
	b		33.6	45.5	43.0
	c		22.0	13.1	14.3
	d		24.1	30.1	30.2
	N		1803	1842	1876
Asistencia Social	a		22.8		
	b		36.5		
	c		14.5		
	d		21.1		
	N		1630		
Media	a	24.9	26.3	14.7	12.9
	b	33.5	40.6	53.4	45
	c	21.3	15.7	9.7	13.6
	d	20.1	17.1	21.9	28.1

- a) más impuestos / más gasto
b) menos impuestos / más gasto
c) más impuestos / menos gasto
d) menos impuestos / menos gasto

Tabla 1

Demanda de recorte en gasto público, según marco de sentido.

	Frecuencia de ganancias (1)		Frecuencia de pérdidas (2)		Diferencia	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(3 - 1)	(4 - 2)
Enseñanza	3.3	18.6	4.8	9.8	1.5	-8.8
Paro	8.7	19.1	8.5	11.4	-0.2	-7.7
Sanidad	3.7	15.9	4.0	9.2	0.3	-6.7
Vivienda	2.5	18.4	7.9	11.7	5.4	-6.7
Pensiones	4.4	18.0	5.6	9.4	1.2	-8.6
Obras Públicas	14.7	19.7	23.0	13.0	8.3	-6.7
Defensa	44.0	22.0	57.8	14.8	13.8	-7.2
Orden Público	14.5	21.1	23.7	14.7	9.2	-6.3
Justicia	7.1	25.7	16.0	15.3	9	-10.4
Transportes / comunicaciones	8.1	21.8	19.8	14.8	11.7	-7.0

(1) % de personas que cree que "se gasta demasiado" en esas partidas; en el cuestionario se ofrecen aparte 2 opciones más: "se gasta lo justo" y "demasiado poco".

(3) % de personas que están a favor de que se gaste menos en caso de que el Estado tuviera que reducir prestaciones y servicios; en el cuestionario sólo se ofrece otra opción: "en contra" de que se gaste menos.

(2) y (4) % de NS / NC.

Tabla 2

Diferencia perdidas-ganancias (%) y posición social.

		Educación			Sanidad			Pensiones			Vivienda			Paro		
Clase	Servicio	1	4	3	6	3	-3	7	5	-2	3	13	10	10	9	-1
	Media	4	5	1	5	6	1	5	6	1	3	10	7	13	13	0
	Proletariado	4	6	2	4	4	0	5	6	1	3	7	4	9	8	-1
Estudios	Altos	1	3	2	7	5	-2	10	7	-3	4	13	9	10	13	3
	Medios	4	4	0	4	4	0	7	8	1	5	9	4	9	10	1
	Bajos	5	6	1	3	5	2	4	6	2	2	8	6	11	9	2
Sector	Público	3	5	2	4	5	1	12	10	-2	4	8	4	12	10	-2
	Privado	5	5	0	4	4	0	5	5	0	3	9	6	10	10	0
Rama	Social	1	4	3	5	6	2	7	6	-1	1	11	10	14	11	-4
	No social	5	5	0	4	4	0	5	6	1	4	9	5	10	10	0
Sit. Laboral	C. Propia	4	5	1	4	5	1	5	6	1	3	10	7	14	11	-3
	Asalariado	4	5	1	4	4	0	5	6	1	3	8	4	9	9	0
Rel. Activiada	Pensionista	6	8	2	4	7	3	3	8	5	4	8	4	9	10	1
	Parado	4	7	3	6	3	-3	5	8	3	4	11	7	7	7	0
	Ocupado	2	4	2	5	6	1	6	5	-1	2	10	9	14	11	-4
Ideología Política	Derecha	6	7	1	4	6	2	5	8	3	4	10	6	13	15	2
	Izquierda	3	6	3	3	5	2	6	6	0	3	10	7	10	9	-1

Tabla 3

Posición social y efecto framing en el gasto social:
recortes en vivienda y en educación.
Regresión Logística.

	VIVIENDA		EDUCACIÓN	
	Ganancia	Perdidas	Ganancia	Perdidas
Estudios Universitarios	1.13*	.69*	-1.52*	
Est. Medios (ref. básicos)	1.23**			
Pensionistas	.89*		.91*	.75*
Parado (ref. ocupado)				.45*
Cuenta Propia (ref. asalariado)		.50*		
Sector Público (ref. S. Privado)		-.64*		
Rama: Social (ref. no social)	-.71*			
Edad				
Sexo			-.81*	
CONSTANTE	-4.89***	-2.29***	-3.10***	-2.76***
L	305.2	829	374	609
L	290.0	818	356	601
df.	9	9	9	9
R ²	.05	.02	.0	.01

Tabla 1.1

Summaries of AMB1
By levels of NATION

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			.2221	.9451	12006
V1	1	FRANCIA	.3514	.9744	959
V1	2	BELGICA	.5826	1.0614	962
V1	3	ALEMANIA (ESTE)	.0119	.7956	1008
V1	4	ALEMANIA (OESTE)	.4301	.9839	952
V1	5	ITALIA	.3115	.9182	979
V1	6	LUXEMBURGO	.3701	1.0136	458
V1	7	DINAMARCA	.3512	1.0336	971
V1	8	IRLANDA	.1207	.8832	932
V1	9	GRAN BRETAÑA	.0444	.9137	1037
V1	11	GRECIA	-.0431	.7168	927
V1	12	ESPAÑA	.0373	.8373	926
V1	13	PORTUGAL	.0709	.8319	945
V1	14	HOLANDA	.3289	1.0481	950

Tabla 1.2

Summaries of AMB2
By levels of NATION

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			.4011	.9048	11711
V1	1	FRANCIA	.5434	.8927	945
V1	2	BELGICA	.6736	.9888	962
V1	3	ALEMANIA (ESTE)	.2749	.8037	984
V1	4	ALEMANIA (OESTE)	.6510	.9307	934
V1	5	ITALIA	.5410	.8850	939
V1	6	LUXEMBURGO	.4808	.9719	442
V1	7	DINAMARCA	.4824	.8792	967
V1	8	IRLANDA	.3507	.8756	874
V1	9	GRAN BRETAÑA	.1962	.8858	1017
V1	11	GRECIA	.0288	.7510	885
V1	12	ESPAÑA	.3382	.9087	887
V1	13	PORTUGAL	.1617	.8378	946
V1	14	HOLANDA	.5226	.9068	929

Tabla 1.3

Summaries of AMB3
By levels of NATION

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			1.1361	1.3138	11162
V1	1	FRANCIA	1.3042	1.2972	932
V1	2	BELGICA	1.3710	1.2630	930
V1	3	ALEMANIA (ESTE)	.7668	1.2913	967
V1	4	ALEMANIA (OESTE)	1.0989	1.2282	910
V1	5	ITALIA	1.4121	1.3060	893
V1	6	LUXEMBURGO	1.2460	1.3306	441
V1	7	DINAMARCA	1.0928	1.3234	954
V1	8	IRLANDA	.9818	1.2199	824
V1	9	GRAN BRETAÑA	.7188	1.2092	971
V1	11	GRECIA	.9558	1.2786	791
V1	12	ESPAÑA	1.7487	1.3542	792
V1	13	PORTUGAL	.9297	1.3104	860
V1	14	HOLANDA	1.2804	1.3156	897

Tabla 1.4

Summaries of AMB4
By levels of NATION

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			.7582	.7938	11477
V1	1	FRANCIA	.7612	.8263	957
V1	2	BELGICA	.8844	.9440	956
V1	3	ALEMANIA (ESTE)	.7860	.6329	1000
V1	4	ALEMANIA (OESTE)	.9553	.7677	929
V1	5	ITALIA	.6502	.8553	912
V1	6	LUXEMBURGO	.7790	.8082	439
V1	7	DINAMARCA	.8745	.8205	964
V1	8	IRLANDA	.7306	.7190	852
V1	9	GRAN BRETAÑA	.8504	.6141	979
V1	11	GRECIA	.6126	.7004	839
V1	12	ESPAÑA	.5535	.8698	831
V1	13	PORTUGAL	.5582	.7569	902
V1	14	HOLANDA	.8108	.8352	917

Tabla 1.5
Índice sintético de ambivalencia ante el Estado de Bienestar

	INDICE	COMPARACIÓN CON EL MENOS AMBIVALENTE
FRANCIA	.73	2.4
BÉLGICA	.87	3.0
ALEMANIA (EX-RDA)	.34	1.1
ALEMANIA (RDA)	.72	2.4
ITALIA	.75	2.5
LUXEMBURGO	.69	2.3
DINAMARCA	.64	2.1
IRLANDA	.48	1.6
GRAN BRETAÑA	.31	1.1
GRECIA	.30	1 (BASE)
ESPAÑA	.70	2.3
PORTUGAL	.38	1.2
HOLANDA	.71	2.5

Tabla 2.1

Variables explicativas de la ambivalencia:
ambivalencia normativa

Multiple R .21518
R Square .04630
Adjusted R Square .04452
Standard Error .92005

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	21	461.63167	21.98246
Residual	11232	9507.87855	.84650

F = 25.96867 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	.034520	.043848	.009831	.787	.4311
Bélgica	.257977	.043508	.074798	5.929	.0000
Ex-RDA	-.265968	.044880	-.078032	-5.926	.0000
Alemania	.107532	.043378	.031240	2.479	.0132
Italia	-.007684	.043376	-.002268	-.177	.8594
Luxemburg.	.025608	.055486	.005031	.462	.6444
Dinamarca	.069108	.043629	.020305	1.584	.1132
Irlanda	-.218980	.045091	-.060437	-4.856	.0000
UK	-.266593	.043384	-.079455	-6.145	.0000
Grecia	-.366493	.044609	-.103502	-8.216	.0000
España	-.295429	.044450	-.083521	-6.646	.0000
Portugal	-.259676	.043726	-.075778	-5.939	.0000
(Ref.: Holanda)					
Cuenta pr.	.085174	.034011	.024745	2.504	.0123
Pensionista	-.014746	.030139	-.006122	-.489	.6247
Parado	-.114358	.036255	-.030247	-3.154	.0016
Estudiante	-.079907	.036759	-.024725	-2.174	.0297
(ref.: ocupado asalariado)					
Sect. públi.	-.042569	.022318	-.019255	-1.907	.0565
(ref.: sector privado)					
Estudios	-.005911	.002307	-.029792	-2.562	.0104
Edad	-.001951	7.17800E-04	-.036815	-2.718	.0066
Mujer	-.058077	.017652	-.030835	-3.290	.0010
(Ref.: varón)					
Clase s.s.	.031426	.009158	.035023	3.432	.0006
(Constant)	.478023	.063858		7.486	.0000

Tabla 2.2

Variables explicativas de la ambivalencia:
ambivalencia técnica

Multiple R .22879
R Square .05234
Adjusted R Square .05053
Standard Error .87791

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	21	467.05825	22.24087
Residual	10971	8455.68463	.77073

F = 28.85687 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	.038966	.042206	.011657	.923	.3559
Bélgica	.154586	.041727	.047398	3.705	.0002
Ex-RDA	-.224564	.043265	-.068923	-5.190	.0000
Alemania	.148333	.041845	.045071	3.545	.0004
Italia	.019200	.042033	.005872	.457	.6478
Luxemburgo	-.029935	.053935	-.006085	-.555	.5789
Dinamarca	-.002735	.041932	-8.464E-04	-.065	.9480
Irlanda	-.181736	.043964	-.051391	-4.134	.0000
UK	-.306723	.041828	-.095661	-7.333	.0000
Grecia	-.513338	.043174	-.150538	-11.890	.0000
España	-.190869	.043115	-.055849	-4.427	.0000
Portugal	-.367039	.041946	-.113262	-8.750	.0000
Cuenta pr.	.110389	.032734	.033610	3.372	.0007
Pensionista	.012929	.029199	.005586	.443	.6579
Parado	-.101484	.035082	-.027958	-2.893	.0038
Estudiante	-.038356	.035381	-.012428	-1.084	.2783
Sect.públi.	-.026081	.021489	-.012350	-1.214	.2249
Estudios	-.004682	.002225	-.024639	-2.105	.0353
Edad	-.003394	6.94182E-04	-.066622	-4.890	.0000
Mujer	-.027245	.017037	-.015115	-1.599	.1098
Clase s.s.	.008531	.008820	.009937	.967	.3334
(Constant)	.740428	.061557		12.028	.0000

Tabla 2.3

Variables explicativas de la ambivalencia:
ambivalencia contextual

Multiple R .22434
R Square .05033
Adjusted R Square .04843
Standard Error 1.28123

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	21	912.62373	43.45827
Residual	10490	17219.98662	1.64156

F = 26.47373 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	.025804	.062322	.005382	.414	.6789
Bélgica	.089710	.061913	.019005	1.449	.1474
Ex-RDA	-.441095	.063943	-.094064	-6.898	.0000
Alemania	-.178070	.062035	-.037434	-2.870	.0041
Italia	.104991	.062675	.021991	1.675	.0939
Luxemburgo	-.066925	.079230	-.009524	-.845	.3983
Dinamarca	-.108763	.062004	-.023414	-1.754	.0794
Irlanda	-.294447	.065637	-.056883	-4.486	.0000
UK	-.564817	.062167	-.121111	-9.085	.0000
Grecia	-.354183	.065298	-.069244	-5.424	.0000
España	.434181	.065103	.085041	6.669	.0000
Portugal	-.403348	.063232	-.083499	-6.379	.0000
Cuenta pr.	.064278	.049237	.013321	1.305	.1918
Pensionista	-.022967	.043712	-.006761	-.525	.5993
Parado	-.159187	.052129	-.030218	-3.054	.0023
Estudiante	.059795	.053006	.013121	1.128	.2593
Sect.públ.	-.068896	.031890	-.022494	-2.160	.0308
Estudios	-.014949	.003328	-.053628	-4.491	.0000
Edad	-.003765	.001039	-.050228	-3.622	.0003
Mujer	.044615	.025410	.016980	1.756	.0791
Clase s.s.	.021787	.013184	.017422	1.653	.0984
(Constant)	1.652080	.091761		18.004	.0000

Tabla 2.4

Variables explicativas de la ambivalencia:
ambivalencia por riesgo moral

Multiple R .15905
R Square .02530
Adjusted R Square .02340
Standard Error .78447

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	21	172.03300	8.19205
Residual	10771	6628.35216	.61539

F = 13.31199 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	-.038293	.037709	-.013195	-1.015	.3099
Bélgica	.075939	.037433	.026635	2.029	.0425
Ex-RDA	-.019315	.038674	-.006828	-.499	.6175
Alemania	.154970	.037559	.053757	4.126	.0000
Italia	-.138105	.037932	-.047759	-3.641	.0003
Luxemburgo	-.016895	.048375	-.003923	-.349	.7269
Dinamarca	.059625	.037653	.021088	1.584	.1133
Irlanda	-.082807	.039648	-.026511	-2.089	.0368
UK	.051602	.037775	.018144	1.366	.1720
Grecia	-.186092	.039206	-.060955	-4.747	.0000
España	-.242852	.039154	-.079407	-6.202	.0000
Portugal	-.229138	.038061	-.079118	-6.020	.0000
Cuenta pr.	-.003469	.029625	-.001195	-.117	.9068
Pensionista	-.002981	.026376	-.001458	-.113	.9100
Parado	-.040320	.031430	-.012691	-1.283	.1996
Estudiante	-.043839	.032247	-.015766	-1.359	.1740
Sect.públ.	-.013758	.019314	-.007416	-.712	.4763
Estudios	.004486	.002006	.026690	2.236	.0254
Edad	1.129204E-04	6.28091E-04	.002496	.180	.8573
Mujer	-.020437	.015359	-.012869	-1.331	.1833
Clase s.s.	3.387769E-04	.007965	4.4814E-04	.043	.9661
(Constant)	.732690	.055388		13.228	.0000

Tabla 3.1

**Variables explicativas de la ambivalencia y valores:
ambivalencia normativa**

Multiple R .22028
R Square .04852
Adjusted R Square .04649
Standard Error .91911

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	24	483.76029	20.15668
Residual	11229	9485.74993	.84475

F = 23.86099 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	.021045	.043951	.005994	.479	.6321
Bélgica	.234607	.043710	.068022	5.367	.0000
Ex-RDA	-.289107	.045729	-.084821	-6.322	.0000
Alemania	.088411	.043537	.025685	2.031	.0423
Italia	-.034306	.043808	-.010123	-.783	.4336
Luxemburgo	.013319	.055511	.002617	.240	.8104
Dinamarca	.068105	.043591	.020010	1.562	.1182
Irlanda	-.241041	.045342	-.066526	-5.316	.0000
UK	-.275428	.043393	-.082088	-6.347	.0000
Grecia	-.401357	.045432	-.113348	-8.834	.0000
España	-.313003	.044579	-.088490	-7.021	.0000
Portugal	-.296461	.044640	-.086512	-6.641	.0000
Cuenta pr.	.084945	.033977	.024678	2.500	.0124
Pensionista	-.018797	.030119	-.007804	-.624	.5326
Parado	-.110141	.036228	-.029131	-3.040	.0024
Estudiante	-.082770	.036735	-.025611	-2.253	.0243
Sect.públ.	-.035731	.022337	-.016162	-1.600	.1097
Estudios	-.004237	.002329	-.021355	-1.820	.0688
Edad	-.002315	7.27057E-04	-.043680	-3.184	.0015
Mujer	-.063789	.017785	-.033868	-3.587	.0003
Clase s.s.	.033303	.009159	.037115	3.636	.0003
Materialista	.037400	.020696	.017900	1.807	.0708
Postmaterial. (Ref.: mixtos)	-.105906	.026029	-.039841	-4.069	.0000
Religiosidad	.025884	.020131	.013255	1.286	.1986
(Constant)	.468498	.064532		7.260	.0000

Tabla 3.2

Variables explicativas de la ambivalencia y valores:
ambivalencia técnica

Multiple R .23482
R Square .05514
Adjusted R Square .05307
Standard Error .87674

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	24	492.01960	20.50082
Residual	10968	8430.72328	.76867

F = 26.67066 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	.023124	.042281	.006918	.547	.5845
Bélgica	.129782	.041902	.039793	3.097	.0020
Ex-RDA	-.252064	.044080	-.077363	-5.718	.0000
Alemania	.127391	.041969	.038708	3.035	.0024
Italia	-.006171	.042424	-.001887	-.145	.8844
Luxemburg.	-.041000	.053936	-.008335	-.760	.4472
Dinamarca	-.002372	.041883	-7.340E-04	-.057	.9548
Irlanda	-.203034	.044178	-.057413	-4.596	.0000
UK	-.315052	.041822	-.098258	-7.533	.0000
Grecia	-.551292	.043960	-.161668	-12.541	.0000
España	-.209047	.043212	-.061168	-4.838	.0000
Portugal	-.407301	.042803	-.125687	-9.516	.0000
Cuenta pr.	.109988	.032691	.033488	3.364	.0008
Pensionista	.009434	.029167	.004076	.323	.7464
Parado	-.097506	.035043	-.026862	-2.782	.0054
Estudiante	-.041291	.035346	-.013379	-1.168	.2428
Sect.públ.	-.018747	.021499	-.008877	-.872	.3832
Estudios	-.002883	.002244	-.015173	-1.285	.1989
Edad	-.003812	7.02716E-04	-.074819	-5.425	.0000
Mujer	-.033550	.017168	-.018613	-1.954	.0507
Clase s.s.	.010823	.008819	.012607	1.227	.2197
Materialista	.061858	.020030	.030856	3.088	.0020
Postmaterial.	-.096991	.025017	-.038287	-3.877	.0001
Religiosidad	.020646	.019402	.011053	1.064	.2873
(Constant)	.726376	.062187		11.681	.0000

Tabla 3.3

Variables explicativas de la ambivalencia y valores:
ambivalencia contextual

Multiple R .23474
R Square .05510
Adjusted R Square .05294
Standard Error 1.27819

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	24	999.14371	41.63099
Residual	10487	17133.46664	1.63378

F = 25.48137 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	.007165	.062365	.001494	.115	.9085
Bélgica	.043633	.062108	.009244	.703	.4824
Ex-RDA	-.466120	.065059	-.099401	-7.165	.0000
Alemania	-.211055	.062164	-.044368	-3.395	.0007
Italia	.045444	.063177	.009518	.719	.4720
Luxemburgo	-.094555	.079161	-.013456	-1.194	.2323
Dinamarca	-.108957	.061865	-.023455	-1.761	.0782
Irlanda	-.343069	.065878	-.066276	-5.208	.0000
UK	-.578510	.062084	-.124047	-9.318	.0000
Grecia	-.435959	.066398	-.085232	-6.566	.0000
España	.397899	.065184	.077935	6.104	.0000
Portugal	-.485424	.064404	-.100490	-7.537	.0000
Cuenta pr.	.065417	.049121	.013557	1.332	.1830
Pensionista	-.029273	.043618	-.008617	-.671	.5022
Parado	-.151730	.052017	-.028802	-2.917	.0035
Estudiante	.054112	.052895	.011874	1.023	.3063
Sect.públ.	-.053848	.031887	-.017581	-1.689	.0913
Estudios	-.011487	.003356	-.041207	-3.423	.0006
Edad	-.004717	.001051	-.062924	-4.487	.0000
Mujer	.029262	.025559	.011137	1.145	.2523
Clase s.s.	.024330	.013165	.019456	1.848	.0646
Materialista	.066885	.029983	.022771	2.231	.0257
Postmateria.	-.192148	.037124	-.052216	-5.176	.0000
Religiosidad	.100592	.028820	.037060	3.490	.0005
(Constant)	1.612695	.092617		17.412	.0000

Tabla 3.4

Variables explicativas de la ambivalencia y valores:
ambivalencia por riesgo moral

Multiple R .16049
R Square .02576
Adjusted R Square .02358
Standard Error .78439

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	24	175.14937	7.29789
Residual	10768	6625.23578	.61527

F = 11.86127 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	-.036719	.037828	-.012652	-.971	.3317
Bélgica	.083458	.037640	.029272	2.217	.0266
Ex-RDA	-.021526	.039459	-.007610	-.546	.5854
Alemania	.158983	.037731	.055149	4.214	.0000
Italia	-.125703	.038330	-.043471	-3.279	.0010
Luxemburg.	-.011127	.048440	-.002584	-.230	.8183
Dinamarca	.059777	.037655	.021143	1.587	.1124
Irlanda	-.073034	.039882	-.023382	-1.831	.0671
UK	.052861	.037812	.018587	1.398	.1621
Grecia	-.169079	.039965	-.055382	-4.231	.0000
España	-.235845	.039290	-.077116	-6.003	.0000
Portugal	-.212124	.038876	-.073244	-5.456	.0000
Cuenta pr.	-.003280	.029622	-.001130	-.111	.9118
Pensionista	-.001938	.026381	-9.477E-04	-.073	.9415
Parado	-.041745	.031436	-.013139	-1.328	.1842
Estudiante	-.042433	.032252	-.015260	-1.316	.1883
Sect.públ.	-.015985	.019353	-.008616	-.826	.4088
Estudios	.003942	.002027	.023454	1.945	.0518
Edad	3.253586E-04	6.36365E-04	.007192	.511	.6092
Mujer	-.016468	.015485	-.010370	-1.063	.2876
Clase s.s.	-1.70418E-05	.007973	-2.254E-05	-.002	.9983
Materialista	-.010585	.018101	-.005985	-.585	.5587
Postmateria.	.022386	.022566	.010032	.992	.3212
Religiosidad	-.030973	.017462	-.018871	-1.774	.0761
(Constant)	.745442	.056039		13.302	.0000

TABLA 3.5

Tipos de ambivalencia y autoubicación política.

		R ² del modelo (1) sin valores	R ² del modelo (2) con religiosidad y materialismo/ postmaterialismo	Mejora en la R ² del modelo 1 al modelo 2
A M B I V A L E N C I A	Lógica	.44	.46	.2
	Técnica	.50	.53	.3
	Contextual	.48	.53	.5
	Riesgo Moral	.23	.23	.0

TABLA 1.5

INDICE SINTÉTICO DE AMBIVALENCIA
ANTE EL ESTADO DE BIENESTAR

	INDICE	COMPARACIÓN CON EL MENOS AMBIVALENTE
FRANCIA	.73	2.4
BÉLGICA	.87	3.0
ALEMANIA (EX-RDA)	.34	1.1
ALEMANIA (RDA)	.72	2.4
ITALIA	.75	2.5
LUXEMBURGO	.69	2.3
DINAMARCA	.64	2.1
IRLANDA	.48	1.6
GRAN BRETAÑA	.31	1.1
GRECIA	.30	1 (BASE)
ESPAÑA	.70	2.3
PORTUGAL	.38	1.2
HOLANDA	.71	2.5

Tabla 1

Ambivalencia ante el Estado de Bienestar y posición social en España

	Normativa	Técnica	Contextual	Legitimación riesgo moral	- Sobredemanda estigmatización	- Legitimación insatisfacción
Sector	privado	público	privado	privado		privado
Sexo					hombres	mujer
Relación con la actividad	activos o no dependientes	activos o a. d.	- activos - estudiantes	pensionistas	activos	parados
Clase social	vieja clase media	clase de servicio	proletariado	servicio y n. c. medias	- vieja clase media - proletariado	servicio
Religiosidad	religiosos		religiosos	religiosos	no religiosos	religiosos
Autoubicación política	centro-derecha	centro - derecha	derecha		centro - derecha	izquierda
Autoubicación social	baja	alta y baja, no media	baja y media	baja y media	alta	media - alta
Edad	jóvenes	jóvenes y media	jóvenes	mayores	maduros	maduros
Estudios	bajos	universitarios	universitarios	bajos	universitarios	bajos

Tabla 2

Escala aditiva de ambivalencia, por grupo social (*alpha de Crombach*)

Autoubicación social	baja	.302
	media	.051
	alta	.133
Autoubicación política	izquierda	.123
	centro	.210
	derecha	.142
Relación con la actividad	dependiente	.038
	independiente	.246
Nivel de estudios	bajos	.252
	medios	.106
	superiores	.079
TOTAL		.103

En la escala se han utilizado sólo cinco escalas de ambivalencia para que los resultados fuesen comparables con los del apartado correspondiente en las actitudes ante la desigualdad.

Igualitarismo y legitimación del Estado de Bienestar en España

Tabla 1

	Estado de Bienestar	Igualdad	Materialismo/ Postmaterialismo
Eurobarómetro 37.1	- universalismo - asistencialismo		Sí: ranking
ECBC	- redistribucionismo - gasto público universalista	- atribución causal de la pobreza - igualitarismo	No
CIRES	- gasto público universalista - gasto público asistencial - evaluación de igualdad producida por el EdB - igualdad de oportunidades vs. de bienestar - responsabilidad: individuo vs. Estado - provisión de bienestar: mercado, sociedad civil o Estado	- criterios de justicia distributiva - equidad vs. igualdad - evaluación y legitimación de la desigualdad - política: igualdad vs. libertad	Sí: ranking

CIS (2046)	<ul style="list-style-type: none"> - evaluación de igualdad producida por el EdB - redistribucionismo - ingreso mínimo - empleo garantizado - progresividad fiscal 	<ul style="list-style-type: none"> - criterios de justicia distributiva - evaluación y legitimación de la desigualdad - atribución causal del éxito - política: igualdad vs. libertad 	No
CIS (2107)	<ul style="list-style-type: none"> - responsabilidad: individuo vs. Estado - eficacia del Estado 	<ul style="list-style-type: none"> - deslegitimación de la desigualdad - política: igualdad vs. libertad - equidad vs. igualdad - fatalismo social 	Sí: rating

Tabla 4.1

Hipótesis

	U.S.A.	España	
VALOR DOMINANTE	Individualismo	Estatismo	ABSTRACTO
	Toda la población	Toda la población	
VALOR CONFLICTIVO	Estatismo	Individualismo	CONCRETO
	Progresistas	Conservadores	

Tabla 6.1.1

CRITERIOS DE JUSTICIA DISTRIBUTIVA
Análisis factorial. Rotación varimax

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.55404	36.5	36.5
2	1.47104	21.0	57.5
3	1.08426	15.5	73.0

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
Familia	.93219	.08422	.09078
Hijos	.92723	.05666	.13784
Estudios	.06635	.82289	.01431
Jerarquía	.05315	.72027	.11281
Responsabilidad	.04193	.67509	.26104
Esfuerzo	.07203	.16367	.87570
Eficacia	.16115	.14322	.86950

Fuente: CIRES-95.

Tabla 6.1.2

CRITERIOS DE JUSTICIA DISTRIBUTIVA
Análisis factorial. Rotación oblimin

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.55404	36.5	36.5
2	1.47104	21.0	57.5
3	1.08426	15.5	73.0

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
Estudios	.85197	-.02283	.11763
Jerarquía	.72917	-.00374	-.00383
Responsabilidad	.65782	.02191	-.16899
Familia	.01971	-.94209	.02126
Hijos	-.01665	-.93321	-.03334
Esfuerzo	.01965	.03243	-.89462
Eficacia	-.00569	-.06080	-.88117

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
FACTOR 1	1.00000		
FACTOR 2	-.15524	1.00000	
FACTOR 3	-.31539	.23878	1.00000

Fuente: CIRES-95.

Tabla 6.2.1

FACTORES DE EXITO EN LA VIDA
Análisis factorial. Rotación varimax

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	3.73687	28.7	28.7
2	2.06753	15.9	44.6
3	1.21520	9.3	54.0
4	1.02845	7.9	61.9

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
Religión	.800185	.06176	.03762	-.08079
Región	.77460	.07176	.05406	.00629
Raza	.73879	.06643	.11325	.08790
Sexo	.71537	.03351	.10857	.13706
Ideología	.69922	-.05234	.21643	.25225
Esfuerzo	.04307	.75360	-.18133	.10426
Inteligencia	.02125	.73939	.07709	.08446
Estudios	.05318	.62334	.41240	-.06107
Ambición	.05961	.59694	.23987	.11768
Padres con estud.	.19588	.25442	.79697	-.00623
Familia rica	.18182	.00211	.75372	.30711
Influenc. polit.	.19064	-.02333	.27706	.78736
Relacio./contac.	.04202	.38159	-.03815	.76314

Fuente: CIRES '95.

Tabla 6.2.2

FACTORES DE EXITO EN LA VIDA Y CRITERIOS DE JUSTICIA
ANALISIS DE CORRELACIONES

Correlations:	EXIT1	EXIT2	EXIT3	EXIT4
JUST1	.0539	-.0022	-.0135	.0208
JUST2	.0420	.1789**	.1261**	-.0631
JUST3	-.03779	.2091**	-.0388	.1760
N of cases: 1031	1-tailed Signif: * -.01		** -.001	

Leyenda:

Criterios de justicia distributiva:

JUST1	Necesidad
JUST2	Merito (Jerarquía)
JUST3	Equidad

Factores de éxito en la vida:

EXIT1	Capital simbólico
EXIT2	Logro
EXIT3	Familia
EXIT4	Contactos

Tabla 6.3.1

Análisis factorial. Rotación oblimin

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	3.73687	28.7	28.7
2	2.06753	15.9	44.6
3	1.21520	9.3	54.0
4	1.02845	7.9	61.9

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
Estado: Puesto de trabajo	.81448	.03340	.00327	-.00511
" : Ingreso mínimo	-.80023	-.06275	.03898	.03785
" : Reducción diferen.	-.76287	-.04726	.00537	.01652
Exito: Estudios	.08513	.79456	.05433	-.05997
" : Inteligencia 9922	.12769	.78069	-.09044	.05182
" : Padres con estudios	-.11631	.51728	.51570	.03992
Exito: Padres ricos	-.10739	.28539	.71286	-.05157
Desigualdad benefic. al rico	.15761	-.27369	.66063	.01609
Las desiguald. son necesar.	-.07071	-.11198	.089994	.72197
Impuestos son bajos para ricos	.08510	-.17246	.32650	-.68191
Estudiar para ganar más	.18343	-.01836	.30862	.39683

Tabla 6.3.2

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4
FACTOR 1	1.00000			
FACTOR 2	.02833	1.00000		
FACTOR 3	.15493	.09144	1.00000	
FACTOR 4	-.00506	.03688	.06224	1.00000

Tabla 6.3.2

ANALISIS DE REGRESION MULTIPLE OLS

	ESTATISMO (OPORTUNIDADES)	PERCEPCION DE LOGRO	PERCEPCION DE ADSCRIPCION	LEGITIMACION DE LA DESIGUALD.
Posición social:				
Cuenta propia				
Dependiente Edb			.08**	
Sector público				
Estudios				.08*
Edad	.08**	.06*		
Mujer				
Autoubicación social	.08**		-.13***	.06**
Principios de justicia:				
Igualdad	.10**			-.11**
Equidad	-.10***	.18***		.10**
Necesidad	-.10***		.07**	
CONSTANTE	.45**	-1.09**	.49**	-.77*
R ²	.07	.05	.03	.05

Tabla 6.4.1

UNIVERSALISMO Y PARTICULARISMO: COMPARACION INTERNACIONAL
Medias y desviaciones típicas de los índices

	UNIVERSALISMO		PARTICULARISMO	
	Media	Desviación típica	Media	Desviación típica
Francia	5.0	1.0	2.8	1.1
Bélgica	4.7	1.2	2.7	1.0
Ex - RDA	5.3	0.8	2.5	1.3
RFA	4.9	1.0	2.6	1.3
Italia	5.0	0.9	3.0	1.0
Luxemburgo	5.0	1.0	2.7	1.5
Dinamarca	5.0	1.1	2.6	1.3
Irlanda	5.4	0.8	3.0	1.1
UK	5.4	0.9	2.9	1.0
Grecia	5.4	0.7	3.2	1.1
España	5.6	0.6	3.1	1.1
Portugal	5.3	0.9	3.0	1.0
Holanda	5.0	1.1	1.6	1.4
Media UE	5.1	0.8	2.7	1.3

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 6.4.4

UNIVERSALISMO Y PARTICULARISMO
Regresión múltiple OLS

Cuenta propia	-.12***
Dependientes	
Sector público	
Educación	
Edad	
Mujer	
Autoubicación social	.08*
<hr/>	
Particularismo	-.10**
<hr/>	
CONSTANTE	5.4***
R ²	.03

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 6.5.1

CIUDADANIA SOCIAL:

Regresión múltiple OLS

Cuenta propia	-.07**
Dependientes	
Sector público	
Educación	.05*
Edad	-.08**
Mujer	
Autoubicación social	
<hr/>	
Individualismo	
Ineficacia personal	-.07**
Fatalismo	.24***
Percepción de injusticia	.05*
Escala de altruismo	
Igualdad (us. libertad)	.10***
Igualdad (v. equidad)	.09***

CONSTANTE

R²

Fuente: CIS - 2107

(*) "El Estado debería asumir más responsabilidades para proporcionar medios de vida a todo el mundo".

Tabla 6.5.2

FORMAS DE CIUDADANIA SOCIAL
Regresión logística

	INDIVIDUALISMO	PARTICULARISMO	UNIVERSALISMO
BIENESTAR (OPORTUNIDADES) VERSUS BIENESTAR)	-.24*	-.22*	
DESLEGITIMACION DE LA DESIGUALDAD	-.26***	-.10*	.34***
POBREZA: INTERNO	.31**		
POBREZA: EXTERNO	-.32	-.19*	
ADSCRIPTIVISMO		.21*	.23*
AUTOUBICACION SOCIAL			-.17*
ESTUDIOS	.29*		
EDAD		.09*	
SECTOR PUBLICO		.23*	-.52*
DEPENDIENTES			
CUENTA PROPIA			
POSTMATERIALISTAS			
MATERIALISTAS			
CONSTANTE	-.24*	-.41*	.12*
LOG L	697.4	1323.4	1351.7
GR. LIB	14	14	14
PSEUDO-R ²	.06	.02	.04

FUENTE: CIRES-94 y elaboración propia.

Tabla 6.6.1

GASTO SOCIAL
Análisis factorial. Rotación varimax

%	Varianza explicada	.56%
	Sanidad	.21215
	Educación	.21767
	Asis. social	.25326
	Pensiones	.24991
	Paro	.25183
	Vivienda	.25408

Fuente: CIRES-94 ('Demandas sociales de bienestar').

Tabla 6.6.2

GASTO SOCIAL

Análisis de regresión múltiple sobre el factor 6.6.1

Cuenta propia	
Dependientes	
Sector público	
Educación	-.07*
Edad	-.11**
Mujer	
Autoubicación social	
Materialismo	.07*
Postmaterialismo	
(Ref: mixto)	
Percepción de desigualdad de oportunidades	
Deslegitimación de la desigualdad	.12***
Atribución causal de la pobreza:	
- Estructural	.08**
- Individual	-.15***
Criterio de imagen de la desigualdad	
- Clase social	.09**
- Riqueza	
- Estudios	
- Poder	
- Oportunidades	
R ²	.08
CONSTANTE	-.56**

FUENTE: CIRES-94 (Demandas sociales de Bienestar).

Tabla 6.6.3

GASTO SOCIAL
Análisis de regresión múltiple OLS

Cuenta propia	
Dependientes	
Sector público	
Educación	-.13**
Edad	-.09**
Mujer	
Autoubicación social	-.12**
Atribución causal de la pobreza:	
- Estructural	.12***
- Individual	-.06**
CONSTANTE	8.14
R ²	.05

Fuente: ECBC

Tabla 6.6.5

GASTO PUBLICO SOCIAL:
UNIVERSALISMO, PARTICULARISMO Y JUSTICIA
Análisis de clasificación múltiple

EFECTOS	UNIVERSALISMO (SEG. SOC., SAN, EDUC)		PARTICULARISMO (PARO, ASIS. SOC.)	
	F	Sig. F	F	Sig. F
1 JUSTICIA DISTRIBUTIVA	.34	.74	5.0	.01
2 JUSTICIA POLITICA	.88	.71	6.4	.04
3 LIB. VS. IGU	.08	.47	3.2	.02
VAR. EXPLICADA	.61	.74	4.1	.01
MEDIA =		4.5		3.2
AJUSTE POR INDEPEND.	DESV.	BETA	DESV.	BETA
1. MERITOS	-.03		-.14	
ESFUERZO	-.03		-.01	
NO DESIG.	.04	.03	.08	.10
2. PERSONALIDAD	.25		.02	
SORTEO	-.16		-.28	
ANTIGÜEDAD	-.18		.08	
TRABAJADOR	.06		.08	
MERITO	-.02	.06	-.04	.12
3. IGUALDAD	-.02		.05	
LIBERTAD	-.01	.01	-.05	.06
R ² MULTIPLE		.004		.019

FUENTE: CIRES-93 y elaboración propia.

Tabla 6.6.6
GASTO SOCIAL, POR POLITICAS
 Análisis de regresión múltiple OLS.

R cuadrada del modelo

SANIDAD	.039
EDUCACION	.038
ASISTENCIA SOCIAL	.073
PENSIONES	.045
PARO	.070
VIVIENDA	.062

NOTA: El modelo causal es el mismo de la tabla 6.6.2 . En lugar de utilizar el índice de gasto conjunto, lo aplico a cada política.

Tabla 6.7.1

EFICACIA DEL ESTADO DE BIENESTAR (*)
Análisis de regresión múltiple OLS.

Cuenta propia	
Dependientes	
Sector público	
Educación	.05*
Edad	
Mujer	
Autoubicación Social	
<hr/>	
Ciudadania Social	.16***
<hr/>	
Individualismo	-.05*
Ineficacia personal	-.06**
Fatalismo	
Percepción de injusticia	-.05*
Escala de altruismo	
Igualdad (vs. libertad)	.05*
Igualdad (vs. equidad)	
<hr/>	
CONSTANTE	2.62
R ²	.04
<hr/>	

FUENTE: CIS-2107

(*) "Se confía mucho en que el Estado puede resolver los problemas de nuestra sociedad porque tiene medios para ello. Dirá Vd. que el Estado puede resolver todos los problemas?".

Tabla 6.8.2

BIENES, SEGUN MECANISMO DE PROVISION DESEADO
Análisis factorial. Rotación varimax

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
Trabajo	.83325	.04040
Vivienda	.72487	.18874
Ayuda en necesidad	.64607	.17944
Salud	.15383	.83029
Alimentación	.04356	.75254
Educación	.40519	.58282

FUENTE: CIRES-94 ('Demandas sociales de bienestar').

Tabla 6.8.3

FORMAS DE PROVISION DE BIENESTAR

(Regresión logística)

1=	ESTADO DE BIENESTAR	TERCER SECTOR	MERCADO
DESLEGITIMACION DE LA DESIGUALDAD	.09**	-.09*	
POBREZA: INTERNO	-.10*		.23***
POBREZA: EXTERNO			
ADSCRIPTIVISMO			
AUTOUBICACION SOCIAL		-.23**	
ESTUDIOS			
EDAD			.05*
MUJER			
SECTOR PUBLICO			
DEPENDIENTES			
CUENTA PROPIA	-.08*		
POSMATERIALISTAS	-.12*	.19**	-.16*
MATERIALISTAS			
CONSTANTE	-.22*	-.29*	.15*
LOG L	1397.5	1038.5	1282
GR. LIB	13	13	13
PSEUDO R ²	.02	.02	.03

FUENTE: CIRES - 94

Tabla 6.9.1

OPORTUNIDADES US. BIENESTAR
(1= Oportunidades)

Regresión logística

Cuenta propia	-.34*
Dependientes	.72*
Sector público	.31**
Educación	
Edad	
Mujer	
Autoubicación social	
Percepción de desigualdad de oportunidades	
Deslegitimación de la desigualdad	
Atribución causal de la pobreza:	
- estructural	
- individual	
Criterio de imagen de la desigualdad:	
- Clase social	-.42***
- Riqueza	
- Estudios	
- Poder	
- Oportunidades	
<hr/>	
- 2 log likelihood	1362
- 2 log likelihood	1360
- dF.	18
- CONSTANTE	1.15**
<hr/>	

Fuente: CIRES '94 (Demandas sociales de Bienestar)

Tabla 6.9.2

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES
VS.

IGUALDAD DE BIENESTAR
(1= Bienestar)

Regresión logística

JUSTICIA DISTRIBUTIVA:

- MERITOS	-.48**
- ESFUERZO	-.27*
(REF: POCAS DESIGUALDADES)	
- INJUSTICIA DE LA DESIGUALDAD	
- IGUALDAD (REF: LIBERTAD)	.51***
AUTOUBICACION SOCIAL	-.15*
ESTUDIOS	-.11*
EDAD	
MUJER	
SECTOR PUBLICO	
DEPENDIENTES	
CUENTA PROPIA	
POSTMATERIALISTAS	
MATERIALISTAS	

CONSTANTE	-.30*
LOG L	1298.0
GR. LIB.	13
PSEUDO R ²	.04

FUENTE: CIRES - 93 Y E.P.

Tabla 6.9.3

OPORTUNIDADES VS. BIENESTAR
Regresión múltiple OLS

	OPORTUNIDADES (Derecho al trabajo)	BIENESTAR (Ingreso mínimo)
Cuenta propia		.04*
Dependientes		
Sector público	.06*	
Educación		
Edad		
Mujer	.04*	
Autoubicación social		
Estado: resp. de redistribuir	.39**	-.39**
Igualdad (us. libertad)		
Criterios de justicia:		
- Igualdad	-.04*	.03*
- Equidad		-.10**
- Necesidad		
Atribución de la riqueza:		
- Logro		
- Adscripción		
CONSTANTE	1.02***	2.77***
R ²	.18	.21

DATOS: CIS - 2046

Tabla 6.10.1

REDISTRIBUCION PUBLICA (L)
Regresión múltiple OLS

Cuenta propia	
Dependientes	.07*
Sector público	
Educación	
Edad	-.10**
Mujer	
Autoubicación Social	
Deslegitimación de la desigualdad	.53***
Atribución causal de la pobreza:	
- Individuo	-.09**
- Estructura	.16***
CONSTANTE	2.1
R ²	.35

Datos: ECBC

(L) "Todo lo que la sociedad produce debe distribuirse entre los miembros con el mayor grado de igualdad posible sin que haya grandes diferencias".

Tabla 6.10.2

REDISTRIBUCION PUBLICA (L)
Regresión múltiple OLS

Cuenta propia	-.04*
Dependientes	
Sector público	
Educación	-.06*
Edad	
Mujer	
Autoubicación social	
Percepción de desigualdad de oportunidades	
Deslegitimación de la desigualdad	.06*
Atribución causal de la pobreza:	
- Estructural	.23***
- Individual	
Criterio de imagen de la desigualdad	
- Clase social	
- Riqueza	.21**
- Estudios	
- Poder	
- Oportunidades	.38***
CONSTANTE	
R ²	

(L) "Ya que hay diferencias entre clases sociales, la gente con mayor capacidad económica debería aportar algo de su dinero en beneficio de los que no tienen unas mínimas condiciones de vida".

Datos: CIRES-94

Tabla 6.10.3

REDISTRIBUCION PUBLICA
Regresión múltiple OLS

	RESPONSABILIDAD REDISTRIBUTIVA DEL ESTADO	PROGRESIVIDAD FISCAL
Cuenta propia		-.03*
Dependientes		.06*
Sector público		
Educación	.07**	
Edad		
Mujer		
Autoubicación social		-.14***
Deslegitimación de la desigualdad	.11**	.15***
Igualdad (us. libertad)	.04*	
Criterios de justicia:		
- Igualdad	.04*	
- Equidad		-.10**
- Necesidad		
Atribución de la riqueza:		
- Logro	-.04*	
- Adscripción		
CONSTANTE	3.07***	2.48***
R ²	.15	.16

Tabla 6.11.1

EFFECTO REDISTRIBUTIVO DEL ESTADO DE BIENESTAR: ACCESO
Regresión logística

(1= "No hay igualdad de oportunidades)

	TRABAJO	SANIDAD	INGRESOS	EDUCACION
JUSTICIA: NECESIDAD MERITO ESFUERZO		.10*	.18*	-.10*
EXITO: LOGRO ADSCRIPCION CONTACTOS	.37***	-.10* .16*	.23* .21*	
DESLEGITIMACION DE LA DESIGUALDAD	.42**	.35***	.42**	.3***
CONFLICTO RICOS-POBRES				.14*
FATALISMO POLITICO	.43**	.30***	.38**	.17*
AUSOC				
ESTUDIOS				
EDAD	-.06*	-.02*	-.02*	-.03*
MUJER	.45*			
SECTOR PUBLICO		-.73*		
DEPENDIENTES				
CUENTA PROPIA				
POSTMATERIALISTAS MATERIALISTAS			-.39**	-.20*
CONSTANTE	.83*	-1.26**	.91*	-1.02**
LOG L	635.5	1262.1	734.5	1280.8
GR. LIB	18	18	18	18
PSEUDO R ²	.07	.06	.06	.04

FUENTE: CIRES - 95

Tabla 6.11.2

EFFECTO REDISTRIBUTIVO DEL ESTADO DE BIENESTAR.
DESIGUALDAD DE COBERTURA O RESULTADOS DEL
ESTADO DE BIENESTAR

Porcentajes por países de personas que opinan
que no hay suficiente cobertura de:

	Paro	Pensiones	Sanidad	Asistencia social
Francia	44	54	56	81
Belgica	33	68	59	78
Alemania (E)	69	71	71	80
Alemania (o)	31	63	57	70
Italia	73	84	77	83
Luxemburgo	16	54	50	56
Dinamarca	27	66	56	48
Holanda	50	66	66	75
UK	53	76	68	75
Grecia	85	85	82	89
España	70	73	72	84
Portugal	79	86	85	90
Holanda	17	43	39	43

Datos: Eurobarómetro

Tabla 6.11.3

EFFECTO REDISTRIBUTIVO DEL ESTADO DE BIENESTAR:
DESIGUALDAD DE COBERTURA O RESULTADOS DEL
ESTADO DE BIENESTAR EN ESPAÑA

Regresión logística

(1= no hay suficiente cobertura)

	PARO	PENSIONES	SANIDAD	ASISTENCIA
CUENTA PROPIA	-.37*	-.22*	-.24*	-.51*
DEPENDIENTES				
SECTOR PUBLICO	-.21*			-.60*
EDUCACION				
EDAD	-.12*			-.20*
MUJER				
AUTOUBICACION SOCIAL	-.25*			
CONSTANTE	1.33***	0.37***	1.28***	1.95***
	1152	1068	1080	784
	1104	1064	1085	762
	7	7	7	7

DATOS: Eurobarómetro

Tabla 7.1.1

CONSISTENCIA EN EL IGUALITARISMO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	1.00	122	4.9	4.9	4.9
	2.00	476	19.0	19.2	24.2
	3.00	751	30.0	30.4	54.5
	4.00	1125	45.0	45.5	100.0
		28	1.1	Missing	
	Total	2502	100.0	100.0	
Valid cases	2474	Missing cases	28		

CONSISTENCIA EN EL ESTATISMO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	1.00	85	3.4	3.5	3.5
	2.00	680	27.2	27.8	31.3
	3.00	281	11.2	11.5	42.8
	4.00	1398	55.9	57.2	100.0
		58	2.3	Missing	
	Total	2502	100.0	100.0	
Valid cases	2444	Missing cases	58		

CONSISTENCIA EN EL ESTATISMO

	Row Pct	Col Pct	Tot Pct					Row Total
CONSISTENCIA EN EL IGUALITARISMO	1.00	2.00	3.00	4.00				
1.00	21.2	42.3	13.5	23.1	104			4.3
	27.2	6.5	5.0	1.7				
	.9	1.8	.6	1.0				
2.00	9.7	36.4	16.6	37.3	453			18.6
	54.3	24.4	26.9	12.1				
	1.8	6.8	3.1	7.0				
3.00	1.1	29.4	10.0	59.5	748			30.8
	9.9	32.5	26.9	31.9				
	.3	9.1	3.1	18.3				
4.00	.6	22.0	10.2	67.2	1125			46.3
	8.6	36.5	41.2	54.2				
	.3	10.2	4.7	31.1				
Column Total	81	676	279	1394	2430			100.0
	3.3	27.8	11.5	57.4				

Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	311.28319	9	.00000
Contingency Coefficient	.33698		.00000 *1

Tabla 1

ALBER

servicio (sector privado)
resto (" ")
servicio (sector público)
resto (" ")
beneficiario de pensión
otros beneficiarios

NAVARRO

clases del sector monopolista
clases del sector competitivo
clases del sector estatal

VAN PARIJS

empresario
autoempleado
fijo (sector público)
fijo (sector privado)
eventual
parado cubierto
parado no cubierto

CLASES EN EL ESTADO DE BIENESTAR: modelo EDB8

	beneficiario	empleado sector público	impuestos
clase 1	-	-	-
clase 2	+	-	-
clase 3	-	+	-
clase 4	+	+	-
clase 5	-	-	+
clase 6	+	-	+
clase 7	-	+	+
clase 8	+	+	+

RELACION CON LA VIVIENDA

no propietario
propietario no rentista
propietario rentista

ESPING-ANDERSON

Propietarios y managers
Empleados de la administración
Empleados del comercio
Trabajadores manuales cualificados
Trabajajadores manuales no cualificados
Profesionales
Semiprofesionales y técnicos
Trabajadores cualificados del sector servicios
Trabajadores no cualificados del sector primario
Otros: sector primario

Tabla 2

ALBER

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
servicio (sector privado)	1.00	217	3.3	4.7	4.7
resto (" ")	2.00	1543	23.3	33.7	38.5
servicio (sector público)	3.00	185	2.8	4.1	42.5
resto (" ")	4.00	241	3.6	5.3	47.8
beneficiario de pensión	5.00	1132	17.1	24.7	72.5
otros beneficiarios	6.00	1259	19.0	27.5	100.0
.		2055	31.0	Missing	
		-----	-----	-----	
	Total	6632	100.0	100.0	
Valid cases	4577	Missing cases	2055		

NAVARRO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
clases monopolistas	1.00	1540	23.2	46.9	46.9
clases competitivas	2.00	876	13.2	26.7	73.5
clases estatales	3.00	870	13.1	26.5	100.0
.		3346	50.5	Missing	
		-----	-----	-----	
	Total	6632	100.0	100.0	
Valid cases	3286	Missing cases	3346		

VAN PARIJS

Value Label	Value	Frequency	Valid Percent	Cum Percent	Percent
empresario	1.00	102	1.5	3.0	3.0
autoempleado	2.00	683	10.3	20.0	23.0
fijo (sector público)	3.00	397	6.0	11.6	34.6
fijo (sector privado)	4.00	1072	16.2	31.4	66.0
eventual	5.00	772	11.6	22.6	88.5
parado cubierto	6.00	232	3.5	6.8	95.3
parado no cubierto	7.00	159	2.4	4.7	100.0
.		3215	48.5	Missing	
		-----	-----	-----	
	Total	6632	100.0	100.0	
Valid cases	3417	Missing cases	3215		

CLASES EN EL ESTADO DE BIENESTAR: modelo EDB8

EDB8

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	1.00	549	8.3	21.6	21.6
	2.00	523	7.9	20.6	42.2
	3.00	57	.9	2.2	44.4
	4.00	28	.4	1.1	45.5
	5.00	729	11.0	28.7	74.2
	6.00	364	5.5	14.3	88.5
	7.00	220	3.3	8.6	97.1
	8.00	72	1.1	2.9	100.0
	.	4092	61.7	Missing	
	Total	6632	100.0	100.0	
Valid cases	2540	Missing cases	4092		

RELACION CON LA VIVIENDA

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
no propietario	1.00	1305	19.7	21.2	21.2
propietario no renti	2.00	4652	70.1	75.5	96.7
propietario rentista	3.00	203	3.1	3.3	100.0
.	.	472	7.1	Missing	
	Total	6632	100.0	100.0	
Valid cases	6160	Missing cases	472		

ESPING-ANDERSON

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Propietarios y manag	1	366	5.5	7.0	7.0
Empleados administra	2	658	9.9	12.5	19.5
Empleados del comerc	3	393	5.9	7.5	27.0
Trabaj. manuales cua	4	1245	18.8	23.7	50.8
Trabaj. manuales no	5	555	8.4	10.6	61.4
Profesionales	6	233	3.5	4.4	65.8
Semiprof. y técnicos	7	252	3.8	4.8	70.6
Trabaj. cualif. serv	8	385	5.8	7.3	77.9
Trabaj. no cualif. s	9	602	9.1	11.5	89.4
Otros: sector primar	10	555	8.4	10.6	100.0
	0	1388	20.9	Missing	
	Total	6632	100.0	100.0	
Valid cases	5244	Missing cases	1388		

Tabla 3

Clases sociales y categorías de riesgo: poder explicativo sobre las actitudes

		VOTO	AUTO- UBICACION ECONOMICA (pobre-rico)	AUTO- UBICACION POLITICA (izda.-dcha.)	AUTO- UBICACION SOCIAL (clase baja-cl. alta)	IGUALITARISMO	LEGITIMACION DEL ESTADO DE BIENESTAR	COLECTIVISMO
modelos de clases del Estado de Bienestar	ALBER	.096 (.000)	47.1 (.000)	4.6 (.000)	38.1 (.000)	_____	3.4 (.012)	3.8 (.000)
	NAVARRO	.064 (.000)	28.1 (.000)	_____	17.9 (.000)	_____	_____	4.7 (.000)
	VAN PARUS	.102 (.000)	12.2 (.000)	12.3 (.000)	13.8 (.000)	5.1 (.000)	6.2 (.000)	4.3 (.000)
	EDB8	.156 (.000)	39.1 (.000)	_____	26.6 (.000)	_____	6.3 (.000)	3.5 (.000)
modelos de clases post-industriales	ESPING- ANDERSON	.144 (.000)	57.7 (.000)	9.4 (.000)	51.9 (.000)	4.7 (.000)	9.0 (.000)	4.2 (.000)
	CONSUMO (VIVIENDA)	.082 (.000)	23.7 (.000)	16.9 (.000)	18.9 (.000)	4.9 (.000)	13.4 (.000)	_____
modelos de clases convencionales	WRIGHT	.133 (.000)	14.3 (.000)	6.6 (.000)	11.7 (.000)	4.4 (.000)	4.6 (.000)	4.5 (.000)
	GOLDTHORPE	.171 (.000)	53.3 (.000)	10.8 (.000)	46.6 (.000)	5.5 (.000)	9.9 (.000)	6.2 (.000)

NOTA: en todos los casos se utiliza el estadístico F, con su significación entre paréntesis, excepto para el voto, en que empleamos el coeficiente de contingencia estandarizado. Un guión en una casilla indica que no hay asociación significativa.

FUENTE: elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase.

Absoluto y relativo: ¿economía
posicional en el Estado de
Bienestar?

Tabla 1.1

1987	AUS	D	UK	USA	A	H	I	PL	X
Conflicto ricos-pobres	45	39	54	60	35	56	60	48	49.6
clase obrera clase media	18	14	20	21	14	39	47	37	26.2
parados con empleo	48	39	40	48	48		59		47
viejos - jóvenes	35	35	39		35	40	32	40	36.5

Tabla 1.2

1992	X(19) X (8)	AUS	D-W	D-E	UK	USA	A	H	I	N	S	CS	SLD	PL	BG	RUS	NL	CON	RP	ESP
Conflicto ricos-pobres	47.5 52.1	35	39	63	60	69	31	70	57	18	30	32	43	56	55	62	55	47	55	26
clase obrera clase media	20.2 25	17	12	17	25	29	10	29	44	11	8	12	21	34	17	20	13	14	37	14
parados empleados	37.4 45	35	40	50	46	52	42	50	55	25	16	25	37	37	35	20	50	36	43	18
viejos jóvenes	28.6 34	32	31	28	38	44	39	34	31	15	14	21	30	33	28	26	26	26	32	16

Tabla 2

Clase y percepción de conflicto posicional

	F	Diferencias significativas entre grupos (Test de Sheffe).
Australia	15.6 (.000)	1 - 2 / 1 - 3
Alemania (BRD)	6.3 (.001)	1 - 2 / 1 - 3
Alemania (DDR)	.8 (.440)	
UK	7.8 (.000)	1 - 2 / 1 - 3
USA	10.8 (.000)	1 - 2 / 2 - 3 (*) / 1 - 3
Austria	.7 (.464)	
Hungría	7.1 (.000)	1 - 2
Italia	4.9 (.007)	1 - 3
Noruega	19.5 (.000)	1 - 2 / 1 - 3
Suecia	5.3 (.005)	1 - 3 / 2 - 3 (**)
Checoslovaquia	.07 (.843)	
Eslovenia	3.6 (.026)	1 - 3
Polonia	.5 (.601)	
Bulgaria	1.2 (.286)	
Rusia	.2 (.817)	
Nueva Zelanda	5.7 (.003)	1 - 2 / 1 - 3
Canadá	2.3 (.092)	
Filipinas	1.0 (.346)	
España	5.6 (.003)	1 - 2

(*) 2.3 - 2.0

(**) 2.0 - 1.7

Var. dep. : "En (PAIS) el conflicto entre la clase media y la clase obrera es muy fuerte". Rango = 1 - 5

Var. ind.: Autoubicación social:

- 1 = clase alta
- 2 = clase media
- 3 = clase baja

Tabla 3

Legitimación del Estado de Bienestar y percepción de conflictos sociales.

Análisis de regresión múltiple OLS.

	Australia	Alemania	Alemania	UK	USA	Austria (BRD)	Hungría (DDR)	Italia	Noruega	España
PERCEPCION DE CONFLICTOS:										
pobres - ricos	09***	14***	20***	22***	16***	14***	15***	13**	16***	07*
cl. obrera - cl. medias					13***				07*	
parados - ocupados		05*							09*	
capitalistas-trabajadores	09***	07**	08*	16***	07*			07*		
jóvenes- viejos										
AUTOUBICACION SOCIAL	-19***	-18***	-15***	-20***	-13***	-13***	-23***	-16***	-20***	-05*
CONSTANTE	2.77***	3.42***	3.93***	2.73***	1.54***	4.18***	3.94***	3.84***	3.15***	3.18***
R ₂	.09	.08	.07	.16	.13	.03	.08	.08	.12	.01

Tabla 3 (cont.)

	Suecia	Checoslovaquia	Eslovenia	Polonia	Bulgaria	Rusia	Nueva Zelanda	Canada	Filipinas
CONFLICTOS:									
pobres - ricos	14**	13**	19***	15***	13***	14***	21***	25***	
cl.obrera - cl.medias	06*				07*				
parados - ocupados	07*	07*				09**			
capitalistas-trabajadores		10*			-10*		15***		08**
jóvenes- viejos		-07*			-07*				
AUTOUBICACION SOCIAL	-21***	-17***	-16***	-19***	-17***	-06***	-20***	-17***	
CONSTANTE	2.61***	3.30***	3.91***	3.73***	4.52***	3.23***	2.71***	2.92***	3.16***
R ₂	.14	.08	.07	.07	.05	.03	.14	.10	.01

Tabla 4

HIRSCH1
 BY EGP3
 P10D El Estado debe garantizar un ingreso mín
 P11B Impuestos para las personas con ingresos
 P29

Source of Variation	Sun of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	1.310	6	.218	2.310	.032
EGP3	.695	2	.347	3.674	.026
P10D	.126	1	.126	1.333	.248
P11B	.398	1	.398	4.204	.040
P29	.045	2	.023	.239	.788
2-way Interactions	1.585	13	.122	1.289	.212
EGP3 P10D	.413	2	.207	2.187	.113
EGP3 P11B	.199	2	.099	1.052	.349
EGP3 P29	.604	4	.151	1.596	.173
P10D P11B	.119	1	.119	1.258	.262
P10D P29	.158	2	.079	.836	.434
P11B P29	.175	2	.088	.926	.396
Explained	2.895	19	.152	1.612	.046
Residual	171.135	1810	.095		
Total	174.030	1829	.095		

672 Cases (26.9 PCT) were missing.

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = .920

Variable+Category	N	Anadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
EGP3							
1	278	-.04		-.04			
2	1111	.02		.02			
3	441	-.02		-.02			
			.07		.07		
P10D							
1 de acuerdo	1662	.00		.00			
2 desacuerdo	168	.02		.03			
			.02		.03		
P11B							
1 altos	1392	.01		.01			
2 bajos	438	-.03		-.03			
			.05		.05		
P29							
1	1137	.01		.00			
2	459	-.01		-.01			
3	234	-.02		.00			
			.03		.02		
Multiple R Squared					.008		
Multiple R					.087		

Tabla 5

CLASE	CONFLICTO CL. MEDIA - CL. OBRERA	LEGITIMACION DEL ESTADO DE BIENESTAR	SATISFACCION CON LAS OPORTUNI- DADES EDUCATIVAS
Servicio	SI	95	40
	NO	80	42
Rutina no manual	SI	88	38
	NO	88	41
Autónomos	SI	85	30
	NO	95	51
Supervisiones es y t	SI	75	48
	NO	95	44
Manual	SI	98	32
	NO	87	45

(A) El estado debe redistribuir.

(B) Si hay igualdad de oportunidades respecto a la educación

Tabla 6

CLASE	SATISFACCION CON EL EDB	SATISFACCION SOCIAL (A)	SATISFACCION PERSONAL (B)	INSATISFACCION POSICIONAL (A - B)
Servicio (I + II)		32	32	0
Rutina no manual 1		40	35	5
Rutina no manual 2		47	32	15
Autónomos 1		43	18	25
2		35	28	7
3		50	50	0
Supervisiones		28	40	-12
Trabajadores cualificados		36	43	- 7
Trab. no cualificados		40	40	0
Trab. agrícolas		51	40	10

(A) % que dice que la sociedad se beneficia mucho o bastante de lo que se paga en impuestos.

(B) % que dice que recibe del Estado más o lo mismo que lo que paga en impuestos.

Tabla 7: Hipótesis posicional y Estado fiscal

	(1) CLASE DE SERVICIO	(2) CLASES INTERMEDIAS	(3) CLASE OBRERA
Variables egotrópicas y sociotrópicas:			
VISIBILIDAD	.39***	.35***	.28**
JUSTICIA	-.16**	-.09*	-.18**
BENEFICIO		-.11*	-.09*
Variables posicionales:			
COMPARACION	.13**	.11*	.14**
INGRESOS ALTOS			
INGRESOS MEDIOS		.11*	
INGRESOS BAJOS			.16**

CIS - 1752 (1988)

Incertidumbre y legitimación del
Estado de Bienestar

Table 2.1
Attitudes towards social expenditure (1980-1996)

		1980	1985	1988	1990	1992	
education	more	67.8	51.9	58.6	50.3	51.4	9
	the same as now	13.7	26.6	23.5	30.5	26.2	3
	less	3.4	2.7	3.3	2.6	2.8	3
	no answer	15.1	18.7	14.6	16.6	19.7	8
social security	more	66.5	41.1	57.7	57.1	53.7	4
	the same as now	13.4	23.2	20.8	24.5	25.1	3
	less	4.5	15.3	6.6	3.0	4.9	4
	no answer	15.6	20.4	14.9	15.5	16.3	8
health care	more		45.5	60.8	61.9	61.0	4
	the same as now		25.3	21.0	20.1	21.4	3
	less		8.4	3.7	2.9	2.4	3
	no answer		20.8	14.4	15.1	15.2	8
housing allowances	more	64.1	45.4	50.9	54.5	56.8	5
	the same as now	10.3	25.7	26.0	24.5	21.3	3
	less	3.2	4.1	4.0	2.5	1.8	3
	no answer	22.5	24.9	19.1	18.5	20.0	8
unemployment benefits	more	46.0			45.3	45.8	4
	the same as now	15.7			24.8	23.2	3
	less	19.0			13.1	11.7	3
	no answer	19.3			16.8	19.3	8

Data: CIS, 'Fiscal Surveys'.

Table 2.1 (cont.)
Attitudes towards social expenditure

Balance of opinions
(more - less)

	1980	1985	1988	1990	1992	1994	1996
education	64	49	55	48	48	36	68
social security	62	26	51	54	49	42	62
health care	—	38	57	59	59	45	72
housing all.	61	46	46	52	55	52	—
unemployment	27	—	—	32	34	35	40

Data: CIS, 'Fiscal Surveys'.

Balance of opinions (all years compared to 1980).

	1980	1985	1988	1990	1992	1994	1996
education	64	-15	-9	-16	-16	-28	4
social security	62	-36	-11	-8	-13	-20	0
health care	—	—	19	21	21	7	34
housing all.	61	-15	-15	-9	-6	-9	—
unemployment	27	—	—	5	7	8	13

Data: CIS, 'Fiscal Surveys'.

Table 2.2 (cont.)

Class and attitudes towards social expenditure (1980-1996) Balance of opinions (more - less)

PENSIONS

	1980	1985	1990	1992	1994	1996
capitalist class	50	-19	25	52	50	60
petit bourgeoisie	70	8	58	40	44	64
professionals	75	8	57	80	51	59
managers	71	22	54	44	46	50
employees	70	23	60	62	51	65
supervisors/ skilled workers	80	34	67	54	49	68
unskilled workers	79	43	62	58	57	68

UNEMPLOYMENT BENEFITS

	1980	1985	1990	1992	1994	1996
capitalist class	5		34	21	55	35
petit bourgeoisie	17		2	11	25	38
professionals	42		20	36	44	30
managers	33		34	30	33	39
employees	24		38	49	46	40
supervisors/ skilled workers	40		46	45	45	49
unskilled workers	43		38	66	49	51

Tabla 3
Año, clase y actitudes ante el gasto público social:
resultado de modelos linear-logarítmicos

		MODELO DE INDEPENDENCIA				MODELO SIN TENDENCIA				MODELO DE CAMBIO UNIFORME			
		G ²	dF	rG ²	DI	G ²	dF	rG ²	DI	G ²	dF	rG ²	DI
CATEGORÍAS DE RIESGO	Seguridad social	101.3	42	2.4	0	765	36	1.7	24.4	62.7	30	1.6	38.5
	Paro	162.1	30	4.3	0	113.2	24	3.5	30.1	77.8	20	2.9	51.9
	Educación	147.4	42	2.6	0	88.8	36	2.2	39.7	70.9	30	2.0	51.9
	Sanidad	68.8	36	2.1	0	58.6	30	2.0	14.9	49.5	25	1.6	27.9
	Vivienda	80.7	36	2.5	0	60.9	30	2.0	24.4	53.2	25	1.8	32.9
CLASES SOCIALES	Seguridad social	247.2	84	4.4	0	132.2	72	3.1	46.3	112.2	66	2.7	54.6
	Paro	255.2	60	5.8	0	143.7	48	3.9	55.1	101.1	44	3.6	60.3
	Educación	308.4	84	5.1	0	148.0	72	3.1	52.3	121.2	66	2.6	60.7
	Sanidad	666.2	72	6.5	0	399.9	60	5.3	40.6	202.7	55	3.0	72.0
	Vivienda	156.2	72	3.7	0	82.5	60	2.1	47.2	71.3	55	1.8	54.3

Table 4
Consistency of Welfare State legitimation

	Reliability analysis (Cronbach's alpha)	Factor analysis (% of explained variance)
Australia	.778	59.9
Germany (West)	.773	59.5
Germany (East)	.733	55.9
United Kingdom	.815	64.4
United States	.778	59.9
Austria	.629	48.0
Hungary	.720	55.0
Italy	.685	52.3
Norway	.795	61.8
Sweden	.776	60.1
Czechoslovakia	.718	54.4
Slovenia	.698	52.5
Poland	.792	62.0
Bulgaria	.680	51.2
Russia	.643	49.1
New Zealand	.751	57.3
Canada	.805	63.3
Spain	.797	62.3

ITEMS IN THE INDEX OF LEGITIMATION OF THE WELFARE STATE:

- << Differences in income are too large >>
- << It is the responsibility of government to reduce the differences in income between people with high incomes and those with low incomes >>
- << The government should provide a job for everyone who wants one >>
- << The government should provide everyone with a guaranteed basic income >>

Data: ISSP and 'Barómetro de desigualdad social'.

Table 5
Welfare State legitimation
 Multiple OLS regression

	SPAIN	AUSTRALIA	GERMANY(W)	GERMANY(E)	U.K.	U.S.A.	AUSTRIA	HUNGARY	ITALY	NORWAY
Self-employed		-.07*			-.15***	-.07**		-.08*	-.10*	-.13***
Pensioner		.08*								.07*
Public sector		.10***			.06*		.08*			.09**
Unemployed	.07**	.05*	.06*			.05*			.08*	.12***
Social self-plac.		-.23***	-.17***	-.19***	-.28***	-.12***	-.13***	-.15***	-.14***	-.16***
Educ. level: medium		-.06*	-.14***		-.24**	-.21***	-.12***	-.09**	-.10**	-.14***
Educ. level: high	-.07**		-.16***	-.11**	-.15**	-.28***	-.23***	-.20***	-.19***	-.35***
Age		-.05*	-.11***	.15**	-.10**	-.13***		.07*		
Sex: woman	-.04*	.07**	.13***	.05*	.09**	.13***		.05*	.16***	.13***
Religiosity				-.07*			.06*			
INTERCEPT	13.2***	16.3***	18.0***	18.5***	19.5***	16.5***	16.2***	17.8***	17.9***	17.8***
R SQUARE	.01	.08	.11	.08	.19	.11	.10	.10	.10	.20
ADJUSTED R SQUARE	.009	.07	.11	.07	.18	.10	.09	.09	.09	.19

Table 5 (cont.)
Welfare State legitimation
Multiple OLS regression

	SWEDEN	CZECHOSLOVAQUIA	SLOVENIA	POLAND	BULGARIA	RUSSIA	NEW ZEALAND	CANADA
Self-employed	-.09*		-.10**	-.11***		-.12***	-.14**	-.15**
Pensioner				.09*		.12***		
Public sector	.12**	.10*					.09*	
Unemployed			.07*	.06*			.10**	
Social self-plac.	-.20***	-.16***	-.12***	-.11***	-.10**		-.25***	-.20***
Educ. level: medium	-.21***	-.16***			-.09*		-.07*	-.33***
Educ. level: high	-.30***	-.25***	-.32***	-.28***	-.25***	-.16***	-.09*	-.35***
Age		.07*	.08*		.09*			
Sex	.11**	.14***	.10**	.07**	.07*	.13***	.12***	.15***
Religiosity		.10**		.08**				
INTERCEPT	17.1***	15.7***	16.8***	16.9***	18.2***	17.4***	16.4***	17.0***
R SQUARE	.17	.16	.16	.14	.11	.06	.13	.14
ADJUSTED R SQUARE	.16	.15	.15	.13	.10	.05	.12	.13

Data: ISSP and 'Barómetro de desigualdad social'.

Table 6
Welfare State legitimization: the effect of prospects
Multiple OLS regression

	R SQUARE OF THE MODEL	ADJUSTED R SQUARE OF THE MODEL	IMPROVEMENT IN R SQUARE	COEFFICIENT FOR PROSPECTS
Australia	.08	.07	0	-.01
Germany (West)	.14	.14	3	-.18***
Germany (East)	.12	.11	4	-.19***
U.K.	.27	.26	8	-.30***
U.S.A.	.12	.10	1	-.09**
Austria	.10	.09	0	-.03
Hungary	.12	.10	2	-.14***
Italy	.10	.09	0	-.08*
Norway	.20	.19	0	-.04
Sweden	.17	.16	0	-.08*
Czechoslovaquia	.20	.19	4	-.23***
Slovenia	.16	.15	0	-.03
Poland	.17	.16	3	-.18***
Bulgaria	.12	.11	1	-.09*
Russia	.08	.07	2	-.15***
New Zealand	.19	.18	6	-.25***
Canada	.18	.16	4	-.15***
Spain	.05	.04	4	-.20***

Table 7
Consistency of Welfare State legitimation
 Reliability analysis (Cronbach's alpha)

	WELFARE STATE: SECURITY	WELFARE STATE: EQUALITY
Spain	.759	.683
Czechoslovaquia	.659	.619
Italy	.616	.608
Hungary	.696	.562
Poland	.769	.730
Norway	.675	.803
Australia	.717	.770
Canada	.743	.730

Table 8.1
Welfare State legitimation (SECURITY): the effect of several measures of uncertainty and prospects
 Multiple OLS regression

	SPAIN	CZECHOSLOVAKIA	ITALY	HUNGARY	POLAND	NORWAY	AUSTRALIA	CANADA
Social self-placement		-.17***	-.08*	-.10*	-.08*	-.11**	-.12***	-.16***
Present	-.20***	-.06*				-.17***		
Subjective mobility					-.10*			
Past								
Prospects	-.20***	-.18***			-.25***			-.08*
Future				-.06*		-.09**		
Egotr./Sociotr.			.14**	.12*	.15***	-.14***	-.06*	-.10*
CONSTANT	6.8***	10.2***	8.3***	8.7***	8.5***	11.5***	8.2***	9.4***
R SQUARE	.08	.10	.05	.05	.14	.12	.05	.08

Table 8.2
Welfare State legitimation (EQUALITY): the effect of several measures of uncertainty and prospects
Multiple OLS regression

	SPAIN	CZECHOSLOVAKIA	ITALY	HUNGARY	POLAND	NORWAY	AUSTRALIA	CANADA
Social self-placement		-.10*	-.13**	-.11**	-.08*	-.19***	-.17***	-.13***
Present	-.10**	-.08*	-.07*	-.06*		-.17***	-.14**	
Subjective mobility					-.09*		-.06**	
Past								
Prospects	-.20***	-.25***	-.07*	-.12***	-.17***	-.06*		-.11**
Future						-.12***		
Egotr./sociotr.		.10**	.19***	.18***	.17***	-.21***	-.14***	-.11**
CONSTANT	7.2***	8.9***	8.4***	8.0***	7.6***	11.8***	10.5***	10.3***
R SQUARE	.08	.13	.09	.10	.09	.20	.11	.11

Items in table:

- Sociotropic (images of inequality transformed following Kelley/ Kolosi/ Evans):

PAST:	image of society 30 years ago
PRESENT:	image of society today
FUTURE:	image of society 30 years from now

- Egotropic:

SUBJECTIVE MOBILITY:	"Compared with your father when he was about your age, are you better or worst off in your income and standard of living generally?"
SOCIAL SELF-PLACEMENT:	"In our society there are groups which tend to be towards the top and groups that tend to be towards the bottom. Where would you put yourself in this scale?" (1 = bottom/ 10 = top).
PROSPECTS:	"People like me and my family have a good chance of improving our standard of living"

- EGOTROPIC/ SOCIOTROPIC (depending on the future image of society in each country):

* Czechoslovakia, Poland, Italy, Hungary, Spain:

"If incomes became more equal in your country, some people would get higher incomes and some would get lower incomes. Do you think your income... (5 = go up/ 1 = go down)".

* Norway, Australia, Canada:

"If incomes became less equal in your country, some people would get higher incomes and some would get lower incomes. Do you think your income... (5 = go up/ 1 = go down)".

Table 9.1

Legitimation of unemployment benefits and perceived risk of unemployment

(1 = disagree that "fewer people would be unemployed if unemployment benefits were lower")

Logistic regression analysis

	model 1	model 2
Social class (Goldthorpe):		
cI		
cII	.29*	
cIII		
cV-VI		
(ref.: cVII)		
Unemployed in the past	.18*	.17*
Risk of unemployment	.45*	.45*
Interactions:		
cI * risk of unemploy.		
cII * risk of unemploy.	.70*	.58*
cIII * risk of unemploy.		
cV-VI * risk of unemploy.	.40*	.17*
Political self-placement (right)		-.10***
Religiosity		-.25***
Materialism		-.14*
Postmaterialism		.37***
(Ref.: mixed)		

Note: Pooled data, only employed people (N= 5000 approx.)

Data: Eurobarometer 37.1

Table 9.2

Kind of unemployment benefits demanded and perceived risk of unemployment
 (1 = "it is better that the unemployed receive a lower amount for a longer period, so that they are protected if they do not find another job quickly" / 0 = "it is better that the unemployed receive a higher amount but for a limited period, so that they are more inclined to look for work")

Logistic regression analysis

	model 1	model 2
Social class:		
cI		
cII	.21*	
cIII		
cV-VI		
(ref.: cVII)		
Unemployed in the past	.24*	.23*
Risk of unemployment		
Interactions:		
cI * risk of unemploy.		
cII * risk of unemploy.		
cIII * risk of unemploy.		
cV-VI * risk of unemploy.		
Political self-placement (right)		-.07***
Religiosity		-.11*
Materialism Postmaterialism (Ref.: mixed)		-.14*

Note: Pooled data, only employed people (N= 5000 approx.)

Data: Eurobarometer 37.1

Eficiencia y equidad

Tabla 1.1

	EFICIENCIA	IGUALDAD
Australia	25	40
Alemania	20	65
Reino Unido	19	65
USA	27	40
Austria	17	69
Italia	32	80
España	18	85

NOTA: "Eficiencia": Las diferencias son necesarias para la prosperidad del país
 "Igualdad": el Estado debe reducir las diferencias entre las personas con ingresos altos y bajos

FUENTE: ISSP-92 'Social Inequality', y CIS-2046

Tabla 1.2

	EFICIENCIA	IGUALDAD
Australia	75	62
Alemania	80	53
Reino Unido	39	88
USA	80	58
Austria	80	61
Italia	67	79
España	75	75

NOTA: "Eficiencia": el Estado debe recortar gastos para que la economía mejore
 "Igualdad": el Estado debe gastar más en sanidad

FUENTE: ISSP-87 'Role of Government', y CIS-2206

Tabla 2
CORRELACIONES DE EFICACIA (las diferencias son necesarias para la prosperidad)
CON OTRAS VARIABLES

	EFICIENCIA									EQUIDAD			
	v22	v20	v19	v24	y77	v78	v79	v82	v83	v56	v57	v59	v62
Toda la muestra	10	10	05	36	04	10	12		04	-23	-17	-06	-06
Australia	19	13	11	40	08	11	12			-32	-31	-13	-18
BRD	12	15	09	43		12	17		08	-16	-14		
DDR	8	14		38						-18	-16	-13	-10
U.K.	16	10		40	13	12	13			-33	-23		-12
U.S.A.	20	15		35		13	17			-26		10	10
Austria										-10	-9		
Hungria	10	18		30						-14	-16	-13	-07
Italia	13			39	14	16				-11			
Noruega	10			38	18		18	15	12	-45	-40	-26	-26
Suiza										-47	-45	-29	-26
Checoslov.				35	10		12			-21	-20	-14	
Eslovenia							10			-19	-16		
Polonia	12	09	10	23						-16	-14		
Bulgaria				35							-23	-13	
Rusia	11			44						-13	-10	-08	-10
N. Zelanda	14	12		31						-25	-15		-15
Canada	16	13		37		10				-25	-15	-10	-15

Tabla 2 (nota)

v22- Nadie pasaría años estudiando.

v20- Los trabajadores sólo se esfuerzan... mayor cualificación...

v19- Nadie está dispuesto a más responsabilidades.

v24- El mejor camino para mejorar el nivel de vida de todos...

v77- Responsabilidad del puesto de trabajo

v78- Años de estudio

v79- Superar o tener a cargo a otros

v82- Lo bien que se haga el trabajo

v83- Lo mucho que se trabaje

} Qué importaría para decidir lo que la gente debe ganar.

v56- Dip. de ingresos demasiado grandes.

v57- Es responsabilidad del gobierno reduc.

v59- Proporcionar puestos de trabajo el que lo desee.

v62- El Estado debería proponer ingresos mínimos a todos.

Tabla 3

Final Statistics:

Variable	Communality	Factor	Eligenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V23	.67760	1	2.64419	18.9	18.9
V22	.45022	2	2.36562	16.9	35.8
V20	.69663	3	1.59289	11.4	47.2
V19	.65104	4	1.20066	8.6	55.7
V24	.61284	5	1.16518	8.3	64.1

Matriz factorial rotada:

		FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
Trabajo para todos	V59	.82458	.05820	-.08884	.04698	.07335
Ingreso mínimo	V62	.80589	.01085	-.06195	.01954	.09642
Reducir diferencias	V57	.78403	.09484	.05317	-.04209	-.19643
Demasiadas diferencias	V56	.62956	.17004	.02131	.04967	-.34473
Cualificación extra	V20	.06381	.82816	.03126	.03910	.06487
Responsabilidad extra	V19	.07980	.79264	-.07218	.10137	.03017
Estudios avanzados	V22	.09041	.63332	.18809	-.04243	.06147
Importante: educación	V78	.05554	.03071	.79563	.01459	.06633
Importante: jerarquía	V79	-.07147	.04424	.74458	.06654	.10642
Importante: responsabilidad	V77	-.06028	.07136	.66444	.26711	-.02727
Importante: eficiencia	V82	.00414	.03871	.13698	.88117	-.00054
Importante: esfuerzo	V83	.05471	.04517	.14438	.86002	.04973
Diferencias necesarias	V23	-.09814	.08797	.07482	-.02448	.80872
Beneficios empresas	V24	-.02989	.07580	.06882	.07088	.77230

Tabla 4

Regresión OLS: Eficacia (desigualdad innecesaria).

	Australia	BRD	DDR	U.S.A.	Austria	Hungria	Italia	Noruega	Suecia	Chec.	Esloven.	Polonia	Bulgaria	Rusia	N. Zel.	Canada	ESPAÑA
AUTO				06*				12**	10*			06*		07*	09**	12*	07*
PUBL					-08*			-12***	-10*								
RET1					08*												
PARO																	
UNIV	-07*	-06*	-13***	-23***			-09*	15***		10**					-11*	-16**	
MEDIOS	-06*		-12**	-17***				12**							07*		
MUJER		-06*	-09**				-07*	-07*	-11**				-06*		-07*		
EDAD		08*						06*	09*	08*							04*
AUSOC	06*	08**	16***	06*	15***	07*		15***	12**	12***	12***	11***	06*	08**	08**		
RELIG.			06*	06*			08*			-08*							
R ²	01	03	04	04	02	008	02	06	05	04	01	01	01	01	02	02	007
CONSTANTE	2.6	2.0	1.9	2.7	1.6	2.3	2.4	1.7	2.3	2.0	2.3	2.6	2.4	2.3	2.2	2.4	2.1

Tabla 5

Modelización y operacionalización de las categorías de análisis

		GASTO 1		
		MÁS	IGUAL	MENOS
RECORTE ²	SÍ	1	6	3
	NS / NC		5	
	NO	4		2

INCONSISTENCIA = 1 + 2 + 6

CONSISTENCIA = 3 + 4

AMBIVALENCIA = 5

1.- "Me gustaría que el Estado gastara en".

2.- "Le voy a leer algunas medidas que el gobierno puede adoptar en relación con la economía: Estoy a favor de reducir el gasto público".

Tabla 6

SANIDAD

	Australia	Alemania	U.K.	U.S.A.	Austria	Italia	España
Inconsistencia	68	70	36	75	76	64	83
Consistencia	12	10	35	10	3	16	8
Ambivalencia	8	8	5	5	7	3	8
Índice de consistencia de Zaller = $2/1+2+3$	0.14	0.11	0.45	0.11	0.03	0.19	0.08
PARO							
Inconsistencia	36	64	30	62	48	57	65
Consistencia	42	13	30	25	34	20	20
Ambivalencia	10	10	13	5	10	7	15
Índice de Zaller	0.47	0.14	0.41	0.27	0.36	0.23	0.20

Tabla 7.1
CONSISTENCIA: Regresión logística
SANIDAD

	AUSTRALIA		U.K.		U.S.A.		AUSTRIA		ITALIA		ESPAÑA	
AUTO 112		.42*		.50*		.41*		.54*				.21*
PUBLIC 114			.27*	-.34*	38*							
EDUC 123						.14*			-.15***			
EDAD 117	.03*		.05***				-.02*					
MUJER												
INGR 128								.10*		0.4*	-14*	
Lo	642	942	1790	1650	554	868	551	1196	1215	1590	1034	1932
L	633	937	1338	1635	550	855	549	1185	1192	1585	1027	1925
Gl	6	6	6	6	6	6	5	5	5	5	6	6
Chi²	8.4	5.2	30.5	15.2	5.1	12.7	6.5	10.3	23.2	6.2	8.9	8.1

Tabla 7.2
CONSISTENCIA: Regresión logística
PARO

	AUSTRALIA		U.K.		U.S.A.		AUSTRIA		ITALIA		ESPAÑA	
AUTO 112	-.46*	1.68**						1.4***		.32*		
PUBLIC. 114							-.53*		-.33*		-.19*	
EDUC 123		.21*		.08***	-.15*		-.13**		-.08*	.10***		.05*
EDAD 117		.02*	-.02*	.04***				.04***		.09*		.02**
MUJER	.23*		.24*									
INGR 128		.04*		.12***	-.08*	.12***	-.05*	.04*	-.04**	.05*	-.09*	
Lo	985	795	1847	1835	761	742	1187	941	1459	1728	1527	2241
L	974	771	1833	1806	746	703	1173	921	1365	1710	1522	2226
GI	6	6	6	6	6	6	5	5	5	5	6	6
Chi ²	10.6	24.6	14.0	47.2	14.7	39.3	13.9	20.7	22.5	18.2	5.9	14.8

Justicia fiscal: ¿normas de
justicia o ilusión fiscal?

Tabla 1

INGRESOS	TASA IMPOSITIVA	INGRESOS	TASA IMPOSITIVA
1.500.000	4%	600.000-1millón	6.1
		1-1.5millón	8.0
3.000.000	11%	1.5-2millones	10.4
		2-2.5millones	12.8
6.000.000	18%	2.5-4millones	16.1
		4-6millones	20.4
12.000.000	26%	6-10millones	24.6
		10-15millones	28.6
		+15millones	34

CIS - 2206 (1996)

ECBC (1992)

Tabla 2

		1.500.000	3.000.000		6.000.000		12.000.000	
			%	2/1	%	3/1	%	4/1
CATEGORIA SOCIECONÓMICA	A	3.9	10.8	2.8	17.2	4.4	27.2	6.7
	B	4.1	11.6	3.7	18.9	4.6	28.8	7.2
	C	5	11.7	2.3	17.3	3.4	27.1	5.1
	D	2.1	7.3	3.4	12.2	5.8	16.9	8.5
	E	6.1	13.2	2.1	21.3	3.4	28.7	4.8
	F	3.9	11.1	2.8	18.4	4.7	28.9	7.2
	G	4	11.6	2.9	19.0	4.7	27.4	6.7
NIVEL DE ESTUDIOS	Sin	2	10.7	5.3	17.2	8.6	25.1	12.5
	Prim.	2.6	10.2	3.9	17.3	6.6	25	9.6
	Secund.	3.6	11.4	3.1	18.3	5.0	26.9	7.4
	F.P.	4.3	11.4	2.6	18.3	4.2	26.7	6.2
	U. med.	4.2	11.3	2.6	17.8	4.2	26.3	6.1
	U. sup.	4.1	12.5	3.0	19.5	4.7	28.9	7
AUPOL	Ex. ixda.	2.8	11.8	4.2	17.5	6.2	26.6	9.5
	C. izda.	3.3	11	3.3	18.2	5.5	27.5	8.3
	C.	3.6	11.8	3.2	19.0	5.2	27.4	7.6
	C. derecha	4	10.7	2.6	17.4	4.3	23.6	5.9
	Ex. derecha	2.8	8.9	3.1	12.4	4.4	20.6	7
	X	4	11	2.7	18.1	4.5	26	6.5

Tabla 3.1 - INCONSISTENCIA IGUALITARISMO / IMPUESTOS

*** IMPUESTOS

Number of Valid Observations (listwise) = 422.24

Variable	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum	N	Label
CC14A1	6.15	8.52	0	98	460	
CC14A2	8.08	5.90	0	50	468	
CC14A3	10.45	7.02	0	75	456	
CC14A4	12.84	8.54	0	98	454	
CC14A5	16.13	10.61	0	98	451	
CC14A6	20.42	13.02	0	98	443	
CC14A7	24.64	15.62	0	98	447	
CC14A8	28.63	17.65	0	98	447	
CC14A9	33.92	19.26	0	98	444	

*** INGRESOS DEBIDOS

Number of Valid Observations (Listwise) = 405.28

Variable	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum	N	Label
CC13IB	234.59	115.31	0	920	486	
CC13JB	277.97	119.76	9	888	490	
CC13GB	226.02	94.34	9	888	485	
CC13DB	108.29	47.62	9	888	557	
CC13EB	104.54	50.50	9	907	540	
CC13HB	104.96	42.55	9	918	604	

*** INDICES DE IGUALITARISMO Y PROGRESIVIDAD FISCAL

Variable	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum	n	Label
IGU	2.39	.87	.71	6.00	6.00	405
IMPU	5.01	5.25	.14	.14	51.67	406

Correlations: IGU IMPU

IGU (high occ./low occ.) 1.0000 .0084

IMPU (imp. para ricos/imp. para pobres) .0084 1.0000

N of cases: 256 1-tailed signif: * - .01 ** - .001

Tabla 3.2

JUSTICIA FISCAL

	IMPUESTOS JUSTOS PARA INGRESOS BAJOS	IMPUESTOS JUSTOS PARA INGRESOS ALTOS	JUSTICIA FISCAL
CLASE:			
Servicio			
Intermedia		-.16**	-.16**
(ref. proletariado)			
EDAD			
ESTUDIOS:			
Universitarios	-.14*		.08*
Medios	-.12*		.10*
(ref. básico)			
RELIGIOSIDAD			
IGUALITARISMO			
CONSTANTE	7.6	37.2	5.6
R ²	.001	.02	.03

Tabla 4

		Ventas altas	Ventas medias			Ventas bajas
		(% que cree que pagan <u>p o c o s</u> impuestos)	% <u>poco</u>	% <u>justo</u>	% <u>pagan mucho</u>	ventas bajas % pagan <u>mucho</u>
CATEGORIA SOCIOECONÓMICA	A	43	1-4	33	59	78
	B	38	1	37	56	73
	C	48	4	32	56	78
	D	33	6	24	60	72
	E	40	6	36	52	71
	F	46	13	31	51	77
	G	50	13	39	40	73

La categoria C (comerciantes y pequeños empresarios) son los más inconsistentes:

- son de los que creen que los ricos deben pagar menos impuestos (solo 5.1 veces más que los ingresos más bajos).
- son los que creen en mayor medida que los ricos pagan demasiado pocos impuestos en España.

La categoria G es constante:

- cree que los ricos deben pagar más impuestos (casi 7 veces más que los pobres).
- son los que más creen que los ricos pagan poco.

Tabla 5

	PRESIÓN FISCAL (1)	PROGRESIVIDAD FISCAL (2) 1990 / 1980	PERCEPCIÓN PRESIÓN FISCAL (3)	LEGITIMACIÓN PROGRESIVIDAD FISCAL (4)
Alemania	37	2.7 / 2.5	47	87
Australia	31	2.2 / 1.8	54	71
Austria	41	5 / 2.6	49	81
Canadá	36	1.8 / 5.6	79	73
España	34	2.3 / 4.3	70	75
U.S.A.	29	1.8 / 4.5	78	74
U.K.	37	1.6 / 2	39	
Italia	39	5 / 6.2	90	86
Noruega	46	2.2 / 6.6	55	74
N. Zelanda	37	1.8 / 4.2	50	72
Suecia	56	2.2 / 12.5	55	77

(1) Ingresos tributarios totales en 0% sobre P.N.B.
Fuente: O.C.D.E. (1994: 73).

(2) Tipo marginal máximo dividido por tipo marginal mínimo.
Fuente: Mitchell y elaboración propia.

(3) % de personas que piensan que los impuestos son altos o muy altos para las personas de ingresos medios.

(4) % de personas que piensan que las personas con ingresos altos deben pagar en impuestos una proporción mayor que las personas con ingresos bajos.

Tabla 6
INCONSISTENCIA IMPUESTOS - NORMAS

Factor	Eligenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.73150	39.0	39.0

Factor Score Coefficient Matrix:

	FACTOR 1
V57	.24244
V58	.24248
V59	.27637
V60	-.16635
V61	.23054
V62	.25952
V66	-.15469

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eligenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V57	.52164	*	1	2.65423	37.9	37.9
V58	.44877	*	2	1.04215	14.9	52.8
V59	.64900	*				
V60	.43940	*				
V61	.40888	*				
V62	.73965	*				
V66	.48905	*				

Varimax Rotation.

Varimax converged in 3 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V62	.85990	.01471
V59	.79449	-.13337
V61	.63814	.04071
V57	.63378	-.34636
V58	.49746	-.44867
V66	-.04407	.69793
V60	-.02631	.66235

ISSP - 92 (Total de la muestra)

Tabla 7

INCONSISTENCIA IMPUESTOS (IGUALITARISMO - LEDB)

DEP = PROGRESIVIDAD FISCAL.

(Las personas con rentas más altas deberían pagar un porcentaje de renta en impuestos mayor que las que pagan las parsonas con rentas más bajas).

	IGUALITARISMO		LEDB	
	Beta para igualitarismo	R ²	Beta de LEDB	R ²
AUSTRALIA	-.28***	.12	-.19***	.08
ALEMANIA (W)	-.26***	.10	-.16***	.06
ALEMANIA (E)	-.19***	.07	-.18***	.07
U.S.A.	-.25***	.09	-.23***	.07
AUSTRIA	-.19***	.06		.03
HUNGRIA	-.11***	.04	-.11***	.03
ITALIA	-.13***	.05	-.22***	.08
NORUEGA	-.30***	.13	-.14***	.06
SUECIA	-.38***	.16	-.16***	.05
CHECOSLOV.	-.15***	.07	-.15***	.07
ESLOVENIA	-.13***	.06	-.14***	.07
POLONIA	-.23***	.07	-.12***	.04
BULGARIA		.01		.01
RUSIA	-.10**	.04	-.11**	.05
N. ZELANDA	-.26***	.12	-.10***	.08
CANADA	-.16***	.07	-.14**	.07
FILIPINAS	-.13***	.02	-.10***	.02

Tabla 8.1

DEP = IMPUESTOS BAJOS PARA PERSONAS RICAS

	PROGRESIVIDAD FISCAL	LEDB	R ²	CONSTANTE
ESPAÑA				
AUSTRALIA	.32***	.27***	.25	-1.02
B.R.D.	.35***	.21***	.23	-1.47
D.D.R.	.25***	.18***	.15	-1.59
U.S.A.	.17***	.30***	.15	-0.9
HUNGRIA	.32***	.09*	.16	-2.1
ITALIA	.29***	.15***	.18	-2.6
NORUEGA	.29***	.27***	.27	-1.2
SUECIA	.31***	.37***	.37	-1.5
CHECOSLOV.	.21***	.13***	.11	.07
POLONIA	.25***	.17***	.14	.25
BULGARIA	.14**	.11*	.07	.69
RUSIA	.16***		.06	2.5
N. ZELANDA	.34***	.22***	.24	-1.5
CANADA	.23***	.25***	.15	-.69

Tabla 8.2

DEP = IMPUESTOS BAJOS PARA PERSONAS MEDIAS

	PROGRESIVIDAD FISCAL	LEDB	R ²	CONSTANTE
ESPAÑA				
AUSTRALIA	-.13***	-.06**	.06	5.28
B.R.D.			.02	3.78
D.D.R.	-.10**	-.08*	.05	4.75
U.S.A.			.01	3.3
HUNGRIA	-.06*		.03	4.1
ITALIA			.01	3.3
NORUEGA	-.16***	-.18***	.08	4.4
SUECIA	-.15***	-.10*	.05	4.1
CHECOSLOV.			.02	3.9
POLONIA			.01	3.4
BULGARIA			.01	3.8
RUSIA		.10**	.01	3.4
N. ZELANDA	-.12***		.05	4.0
CANADA			.01	3.2

Tabla 8.3

IMPUESTOS BAJOS PARA PERSONAS BAJAS

	PROGRESIVIDAD FISCAL	LEDB	R ²	CONSTANTE
ESPAÑA				
AUSTRALIA	-10***	-13***	.06	7.58
B.R.D.	-17***	-20***	.13	8.92
D.D.R.	-12***	-17***	.08	8.5
U.S.A.	-11***	-15***	.07	7.9
HUNGRÍA		-08*	.04	6.7
ITALIA	-09*		.02	5.9
NORUEGA	-08*	-10***	.08	7.12
SUECIA		-13***	.07	7.1
CHECOSLOV.		-15	.05	7.7
POLONIA		-23***	.07	9.3
BULGARIA		-14***	.03	7.7
RUSIA		-08*	.01	6.8
N. ZELANDA	-08**	-14***	.08	7.3
CANADA		-11**	.07	7.1

Tabla 9

PERCEPCIÓN DE PRESIÓN FISCAL* PARA...
(Regr. mult. OLS)

* = los impuestos son bajos.

CIS - 2206

	INGRESOS ALTOS		INGRESOS MEDIOS		INGRESOS BAJOS	
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
Capitalistas						
Autónomos (ref. asalariados)			-.07*			
Parado						
Estudiante	-.06*					
Pensionista (ref. activo)					-.15*	-.15*
Mujer						
Sector público	-.04*		-.05*	-.05*		
Universitario						
Medios (ref. básicos)						
Ingresos	-.08**	-.11**			.11***	.11***
Edad			-.09*		.11*	.11*
JUSTICIA FISCAL		.07*				
Constante	3.5	3.4	2.4	2.4	1.6	1.6
R ²	.01	.03	.01	.006	.008	.009

Comunidad y Estado de Bienestar

TABLA 2

Preferencias de Estado de Bienestar y Comunidad
(Porcentajes por países)

	(1) EDB. SUPRA. INCL.	(2) EDB. SUPRA. EXCL.	(3) EDB. NAC. INCL.	(4) EDB. NAC. EXCL.
Francia	12	11	34	43
Bélgica	12	15	32	40
Alemania (Ex-RDA)	5	3	54	39
Alemania (RFA)	8	7	37	47
Italia	33	18	31	17
Luxemburgo	6	3	63	28
Dinamarca	5	3	56	35
Irlanda	22	19	32	27
Gran Bretaña	18	18	30	34
Grecia	18	16	27	19
España	41	11	36	11
Portugal	39	22	28	12
Holanda	15	9	53	22
UE	19	13	39	29

(1) Estado de bienestar supranacional incluyente.

(2) Estado de bienestar supranacional excluyente.

(3) Estado de bienestar nacional incluyente.

(4) Estado de bienestar nacional excluyente.

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 3: Variables explicativas de las preferencias
(Regresión logística, N = 9.900)

		(1) EDB. SUPRA. INCLUY.	(2) EDB. SUPRA. EXCLUY.	(3) EDB. NAC. INCLUY.	(4) EDB. NAC. EXCLUY.
PAIS	Francia	-.35*	-----	-.81***	.76***
	Bélgica	-.58***	-----	-.92***	.43***
	Alemania (Ex-RDA)	-.80***	-.66***	-----	.50***
	Alemania (HRD)	-.55***	-.40**	-.67***	.83***
	Italia	.74***	.42***	-.87***	-.32*
	Luxemburgo	-1.10***	-.11***	.30*	-----
	Dinamarca	-1.20***	-.11***	-----	.44***
	Irlanda	.46***	.47***	-.67***	-----
	Gran Bretaña	-----	-----	-.92***	-----
	Grecia	.83***	.89***	-.72***	-----
	España	.98***	-----	-.61***	-.65***
	Portugal	1.03***	.44***	-1.03***	-.90***
	(Ref: Holanda)				
STATUS SOCIO-ECONÓMICO	Cuenta propia	-----	-----	-----	-.24*
	Estudiante	-----	-----	.19*	-----
	Parado	-----	-----	-----	-----
	Pensionista	-----	-----	-----	-----
	(Ref: Cuenta ajena)				
SECTOR	Público (Ref: privado)	-.16*	-----	-----	-----
NIVEL EDUCATIVO		-----	-----	-----	-.05***
SEXO	Mujer (Ref: varón)	.16*	-----	.27***	-----
EDAD		-----	-----	-----	.01***
AUTOUBICACIÓN SOCIAL		-----	-----	-----	-.06*
AUTOUBICACIÓN POLÍTICA		-.04***	.51***	-.06*** ----- .16***	.10***
VALORES	Materialismo	-.15*	-----	-----	.21***
	Postmaterialismo (Ref: mixtos)	-----	-.17*	.16***	-.46***

5^a PARTE:
RIESGO MORAL

Las tres dimensiones de las
consecuencias no queridas:

Tabla 1.1

Riesgo moral

(% de acuerdo sobre total de respuestas válidas)

	España	Bélgica	Dinamarca	Alemania	Grecia	Francia	Irlanda	Italia	Luxemburgo	Holanda	Portugal	Reino Unido	X
Sanidad *	76	68	69	54	57	77	70	76	68	72	68	59	67
Paro **	58	63	43	39	47	49	49	49	58	66	61	34	46
N =	1000	1000	1000	2000	1000	1000	1000	1000	500	1000	1000	1000	1300

* % de acuerdo con que: "la gente hace uso con demasiada frecuencia de las facilidades que da el Estado en atención sanitaria contribuyendo con ello al aumento de sus costes.

** % de acuerdo con que: "Habría menos parados si lo que se cobra por seguro de paro fuera menos".

FUENTE: Eurobarómetro 37.1 (1992). Elaboración propia.

Tabla 1.2
Posición social y percepción de consecuencias no queridas

		Dependencia (Pensiones) (1)	Fraude (Paro) (2)	Sobredemanda (Sanidad) (3)
Media		3.0	70	75
Clase	1. Servicio	8.5	68	75
	2. Intermedias	2.9	71	78
	3. Proletaria	1.5	68	76
Estudios	1. Básicos	2.4	70	74
	2. Medios	2.5	70	72
	3. Superiores	6.0	73	77
Edad	- 25	2.3	77	68
	26 - 50	2.8	70	72
	51 - 65	2.6	68	79
	66 -	3.2	68	85
Ingresos	1. Bajos	3.0	70	78
	2. Medios	2.5	71	76
	3. Altos	9.5	66	75
Sector	1. Público	4.5	73	73
	2. Privado	2.5	70	79
Ideología	1. Izquierda	2.6	70	73
	2. Derecha	6.3	73	77
Actividad	1. Alta	8.0	66	76
	2. Media	2.8	66	79
	3. Baja	1.9	79	71
Valores	Postmaterialismo	0	--	70
	Mixtos	2.9	--	75
	Materialistas	3.6	--	80

NOTAS:

- (1) CIRES, mayo 94: " No deben tener derecho a una pensión los que no coticen a la SS, porque no es bueno que la gente dependa del Estado".
- (2) Centro de Investigaciones Sociológicas
- (3) Eurobarómetro 37.1

Tabla 3.1

PERCEPCION DEL FRAUDE FISCAL Y AL ESTADO DE BIENESTAR

		Frecuente	Poco frecuente	No sabe/no contesta
ESTADO DE BIENESTAR	Enfermedad	38.3	48.0	13.7
	Invalidez	27.0	57.0	16.0
	Recetas	43.9	42.1	14.0
	Paro	63.3	27.0	9.7
	Jubilación	36.1	51.4	12.5
	Becas			
ESTADO FISCAL	IRPF	58.0	26.6	15.4
	Cot. SS. empresario	68.6	22.1	9.3
	Desc. IRPF empresario	60.4	27.1	12.5
	Beneficios empresario	75.1	16.8	8.1

Fuente: C.I.S., e. 2074 (1994).

Tabla 3.2

ATRIBUCION CAUSAL DE LOS FRAUDES AL ESTADO DE BIENESTAR
(PROPIOS DE LOS SALARIOS)
(Pregunta multirrespuesta)

necesidad	42.9
falta de moral personal	39.3
falta de control	32.4
falta de moral colectiva	32.0
uso social	17.5
insatisfacción con los servicios públicos	16.5
insatisfacción con los impuestos	15.5
debilidad legal	12.2
insolidaridad	12.8
poder	8.6
otros	0.8

N= 2520

Fuente: C.I.S.-2074 (1994).

Tabla 3.3

**ATRIBUCION CAUSAL DE LOS FRAUDES AL ESTADO
(PROPIOS DE LOS EMPRESARIOS)
(Pregunta multirrespuesta)**

falta de moral personal	37.4
falta de control	37.1
necesidad	31.8
falta de moral pública	28.0
insatisfacción con los servicios públicos	21.6
uso social	18.7
insatisfacción con los impuestos	18.5
debilidad legal	14.5
insolidaridad	12.9
poder	10.0
otros	1.4

N= 1935

Fuente: C.I.S.-2074 (1994).

Tabla 3.4

(IN)MORALIDAD DEL FRAUDE FISCAL Y AL ESTADO DE BIENESTAR

		Justificable		AMBIVALENCIA		Injustificable		n.s./n.c.	
ESTADO DE BIENESTAR	Enfermedad	1.9	1.4	3.2	4.1	94.1	92.9	0.9	2.3
	Invalidez		1.3		3.2		94.0		1.5
	Recetas	2.5	2.7	5.9	7.7	91.2	87.9	0.5	1.6
	Paro	3.8	3.2	6.1	8.1	89.1	87.2	0.9	1.4
	Jubilación		4.1		9.7		84.3		2.0
	Becas	2.8		4.9		91.6		0.7	
ESTADO FISCAL	IRPF	13.7	4.8	15.7	8.7	69.1	84.1	1.4	2.3
	Cot. SS. empresario		2.2		3.2		92.1		2.6
	Desc. IRPF empres.		1.4		2.8		92.5		3.2
	Beneficios empres.		2.4		4.2		90.7		2.8

Fuente: C.I.S., e. 2074 (1994).

NOTA:

La pregunta se hizo en dos momentos distintos de la entrevista.

La primera columna (en negrita) contiene las respuestas del primer momento

La segunda columna las del segundo momento. Como se puede observar la entrevista hace que aumente el NS/NC.

Tabla 4.1

PERCEPCION DE SOBREDEMANDA

Cuenta propia	
Dependiente	
Sector público	-.08*
Ingresos	.19***
Edad	.17***
Mujer	
Estudios	
- Universitarios	-.05*
- Medios	
Autoubicación política (Derecha)	
CONSTANTE	2.26***
R ²	.07

Datos: Eurobarómetro 37.1

Tabla 4.2

PERCEPCION DE DEPENDENCIA

Cuenta propia	
Dependiente	
Sector público	
Ingresos	
Edad	.04*
Mujer	
Estudios	
- Universitarios	.89*
- Medios	
Autoubicación política	
(Derecha)	
CONSTANTE	-4.5***
- Lo	342.2
- Lo	326.8
gl	9
Pseudo R ²	.05

Datos: CIRES-94, "Demandas sociales de bienestar".

Tabla 4.3

ANALISIS DE FIABILIDAD DE ESCALAS DE RIESGO MORAL

Escala de percepción o frecuencia de ocurrencia de comportamientos

1. FRECUENCIA DE FRAUDE: FINGIR EMFERMEDAD
2. FRECUENCIA DE FRAUDE: FINGIR INVALIDEZ
3. FRECUENCIA DE FRAUDE: UTILIZAR RECETAS DE PENSIONISTAS
4. FRECUENCIA DE FRAUDE: ESTAR TRABAJANDO MIENTRAS SE COBRA PARO
5. FRECUENCIA DE FRAUDE: COBRAR LA JUBILACION

RELIABILITY COEFICIENTS

N OF CASES = 1805.0

N OF ITEMS = 5

ALPHA = .8404

**Escala de tolerancia o justificación
de ocurrencia de comportamientos**

1. VALORACION DEL FRAUDE: FINGIR EMFERMEDAD
2. VALORACION DEL FRAUDE: FINGIR INVALIDEZ
3. VALORACION DEL FRAUDE: UTILIZAR RECETAS DE PENSIONISTAS
4. VALORACION DEL FRAUDE: ESTAR TRABAJANDO MIENTRAS SE COBRA PARO
5. VALORACION DEL FRAUDE: COBRAR LA JUBILACION

RELIABILITY COEFICIENTS

N OF CASES = 2415.0

N OF ITEMS = 5

ALPHA = .8404

Tabla 4.4

	PERCEPCION DE FRAUDE EN EL ESTADO DE BIENESTAR	JUSTIFICACION DEL FRAUDE EN EL ESTADO DE BIENESTAR
Cuenta propia	-.07*	
Dependiente		.05*
Sector público		
Ingresos	-.07*	
Edad		-.16***
Mujer		
Estudios		
- Universitarios		.06*
- Medios		.05*
Autoubicación política (Derecha)	.05*	
CONSTANTE	12.9***	8.3***
R ²	.01	.03

Datos: CIS - 2079

**ETIQUETAS DE LAS VARIABLES E ITEMS CORRESPONDIENTES EN LAS TABLAS
2.1 A 2.3**

v302	"habría menos paro si las prestaciones por desempleo fuesen menores"
v231	"la Seguridad Social es demasiado complicada. No sé lo suficiente sobre mis derechos ni donde hacerlos valer"
v237	"mucha gente no cambia de trabajo porque teme perder algunos de los beneficios que van con el empleo"
v274	"en el futuro la atención sanitaria pública será peor debido al aumento de los costes"
v275	"la gente hace uso de la sanidad pública con demasiada frecuencia, lo que hace que aumenten los costes"
v289	"mucha gente sin recursos muchas veces no pide ayuda a la asistencia social porque no quiere que le consideren un pobre"

Tabla 2.1

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.79765	*	1	2.49212	41.5	41.5
V231	.62549	*	2	1.49684	24.9	66.5

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V275	-.89217	-.09243
V302	-.88502	-.06906
V231	.57151	.50352
V289	.40245	-.23521
V274	-.17647	.89517
V237	.16683	.82989

Structure Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V275	-.89945	-.16270
V302	-.89046	-.13877
V231	.61117	.54853
V289	.38393	-.20351
V274	-.10596	.88127
V237	.23220	.84303

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.07876	1.00000

Tabla 2.2

Summaries of RIES1 REGR FACTOR SCORE 1 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			-2.050E-16
FRANCIA	1		.4846223
BELGICA	2		.3053397
HOLANDA	3		1.2102383
ALEMANIA	4		-.1947949
ITALIA	5		.8059737
LUXEMBURGO	6		.4831872
DINAMARCA	7		.1667084
IRLANDA	8		-.0476559
UK	9		-1.1261678
GRECIA	10		.1921745
ESPAÑA	11		.0930285
PORTUGAL	12		.4148567
EX-RDA	13		-2.7875106

Summaries of RIES2 REGR FACTOR SCORE 2 FOR ANALYSIS 1
By levels of PAIS

Variable	Value	Label	Mean
For Entire Population			1.7080E-17
PAIS	1		-.7255278
PAIS	2		.0220614
PAIS	3		-.0458055
PAIS	4		-.8227737
PAIS	5		.1894596
PAIS	6		-2.3945199
PAIS	7		.1023051
PAIS	8		1.1078070
PAIS	9		.7390644
PAIS	10		1.5549526
PAIS	11		.0897499
PAIS	12		.7232028
PAIS	13		-.5399757

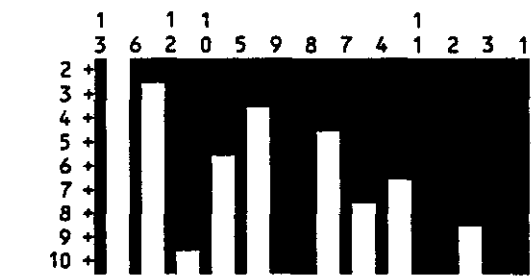
Gráfico 2.1

Agglomeration Schedule using Average Linkage (Between Groups)

Stage	Clusters Combined		Coefficient	Stage Cluster 1st Appears		Next Stage
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	
1	2	11	8.000000	0	0	5
2	1	3	18.000000	0	0	5
3	8	9	19.000000	0	0	9
4	10	12	20.000000	0	0	8
5	1	2	22.000000	2	1	7
6	4	7	24.000000	0	0	7
7	1	4	36.000000	5	6	9
8	5	10	52.000000	0	4	10
9	1	8	64.166664	7	3	10
10	1	5	78.458336	9	8	11
11	1	6	111.181816	10	0	12
12	1	13	139.083328	11	0	0

Vertical Icicle Plot using Average Linkage (Between Groups)

(Down) Number of Clusters (Across) Case Label and number



Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)

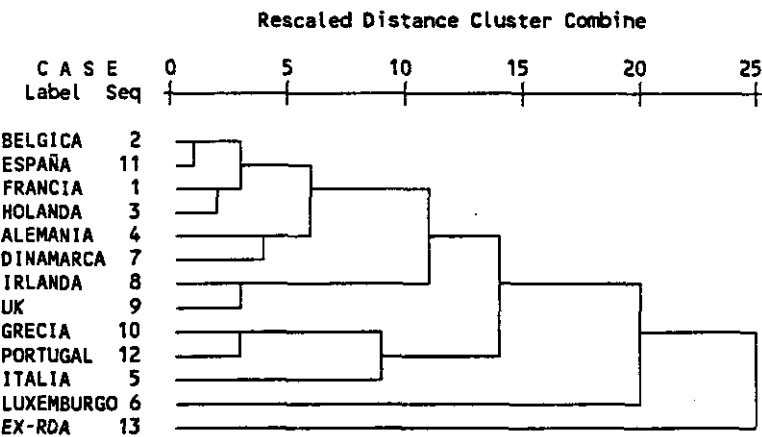


Tabla 2.3

FRANCIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.68981	*	1	1.45050	24.2	24.2
V231	.49790	*	2	1.02652	17.1	41.3

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V231	.70301	.01187
V237	.64064	-.03952
V274	.44874	.04956
V302	-.30414	.83998
V275	.20172	.56748
V289	.18501	.44130

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.21187	1.00000

BELGICA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.91648	*	1	1.42729	23.8	23.8
V231	.78547	*	2	1.05701	17.6	41.4
V237	.41672	*	3	1.00930	16.8	58.2

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
V275	.64343	-.40213	.32215
V289	.60847	.01719	-.05396
V274	.56624	.01811	-.09862
V237	.52295	.34270	.00375
V231	.06688	.87734	.12626
V302	-.11223	.12931	.95544

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
FACTOR 1	1.00000		
FACTOR 2	.07197	1.00000	
FACTOR 3	.03856	-.06213	1.00000

Tabla 2.3 (cont.)

HOLANDA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.69125	*	1	1.41815	23.6	23.6
V231	.64773	*	2	1.12999	18.8	42.5
V237	.58553	*	3	1.01625	16.9	59.4

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
V274	.70354	.18763	-.18641
V237	.68754	-.22313	.21066
V302	-.10928	.82866	-.00016
V275	.40564	.58284	.11866
V231	-.20268	.22510	.77044
V289	.19559	-.15175	.67609

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
FACTOR 1	1.00000		
FACTOR 2	.04065	1.00000	
FACTOR 3	.10700	-.00137	1.00000

ALEMANIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.53010	*	1	1.32472	22.1	22.1
V231	.67884	*	2	1.07674	17.9	40.0
V237	.57519	*	3	1.03848	17.3	57.3

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
V275	.77219	.14181	-.00963
V302	.72604	-.05244	-.00032
V274	.18119	.70755	.05382
V289	-.08183	.70320	-.03830
V231	-.19798	.18578	.79121
V237	.20871	-.19293	.68895

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
FACTOR 1	1.00000		
FACTOR 2	-.00324	1.00000	
FACTOR 3	.09121	.02532	1.00000

Tabla 2.3 (cont.)

ITALIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.40623	*	1	1.41818	23.6	23.6
V231	.53794	*	2	1.15038	19.2	42.8

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V231	.73388	-.16954
V274	.62909	-.00855
V237	.58214	.15297
V289	-.06780	.73931
V302	-.08918	.64171
V275	.24880	.46675

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.11807	1.00000

LUXEMBURGO

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.32771	*	1	1.51038	25.2	25.2
V231	.55712	*	2	1.08198	18.0	43.2

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V275	.77767	.33946
V302	.56817	-.02048
V237	.50368	-.20587
V289	.41295	-.13845
V231	-.00242	-.74687
V274	.06990	-.71916

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	-.19242	1.00000

Tabla 2.3 (cont.)

DINAMARCA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
		*				
V302	.67000	*	1	1.30189	21.7	21.7
V231	.35450	*	2	1.24583	20.8	42.5
V237	.69488	*	3	1.03655	17.3	59.7

Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
V275	.75678	-.23160	.10691
V231	.50448	.31282	-.04641
V289	.20198	.66207	-.03027
V302	.48512	-.65929	.00073
V274	.26463	.36171	.73905
V237	.35850	.30084	-.68982

Oblimin failed to converge in 25 iterations. Convergence = .0000

IRLANDA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
		*				
V302	.52505	*	1	1.29820	21.6	21.6
V231	.31185	*	2	1.09502	18.3	39.9

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V274	.63959	-.16820
V237	.61343	.07292
V231	.55960	-.01169
V302	-.07394	.72902
V275	-.03504	.70668
V289	.33909	.34004

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.11030	1.00000

Tabla 2.3 (cont.)

REINO UNIDO

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.49286	*	1	1.34135	22.4	22.4
V231	.34412	*	2	1.29267	21.5	43.9

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V275	-.71931	.01402
V302	-.70212	-.01716
V237	-.17052	.63833
V274	.39938	.59612
V231	.11993	.57624
V289	-.33276	.46488

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	-.01677	1.00000

GRECIA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.53149	*	1	1.42508	23.8	23.8
V231	.45349	*	2	1.05218	17.5	41.3

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V302	.63315	-.43104
V275	.60692	.10033
V289	.58393	.04628
V237	.51561	.12082
V274	.01086	.67698
V231	.14450	.64328

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.10109	1.00000

Tabla 2.3 (cont.)

ESPAÑA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.61195	*	1	1.62779	27.1	27.1
V231	.80705	*	2	1.07322	17.9	45.0
V237	.51488	*	3	1.02206	17.0	62.1

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
V302	.79268	-.16848	-.07203
V289	.61002	.03427	.24795
V275	.54471	.43744	-.29334
V274	-.17559	.85061	-.08697
V237	.11573	.60646	.29868
V231	.01857	.03997	.89401

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
FACTOR 1	1.00000		
FACTOR 2	.16225	1.00000	
FACTOR 3	.06807	.04695	1.00000

PORTUGAL

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.39785	*	1	1.57219	26.2	26.2
V231	.36950	*	2	1.08521	18.1	44.3

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V302	.63369	-.08061
V231	.58965	-.21802
V275	.57502	.33869
V289	.57241	.16174
V274	-.05072	.71903
V237	.03138	.71807

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.10001	1.00000

Tabla 2.3 (cont.)

EX-RDA

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
V302	.55756	*	1	1.41281	23.5	23.5
V231	.44119	*	2	1.14452	19.1	42.6

Pattern Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V237	.67507	-.01911
V231	.64026	-.24522
V274	.58616	.13652
V289	.39885	.08765
V302	-.04506	.74949
V275	.08741	.73166

Factor Correlation Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
FACTOR 1	1.00000	
FACTOR 2	.09194	1.00000

Tabla 3.1
SANIDAD-SOBREDEMANDA

LEGITIMACION	Row Pct	SOBREDEMANDA (SANIDAD)		Row Total
	Col Pct	no	sí	
	Tot Pct	1	4	
1		33.3	66.7	18
no		2.9	1.9	2.2
		.7	1.4	
4		24.4	75.6	819
sí		97.1	98.1	97.8
		23.9	74.0	
Column		206	631	837
Total		24.6	75.4	100.0

Number of Missing Observations: 163

LEGITIMACION

"La seguridad social es un logro muy importante de las sociedades modernas. El Estado es responsable de que nadie quede desprotegido en caso de enfermedad, paro, etc."

SOBREDEMANDA DE SANIDAD

"La gente hace uso de los servicios sanitarios con demasiada frecuencia, lo que contribuye a que aumenten los costes"

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Tabla 3.2
PARO-DESINCENTIVACION

		DESINCENTIVACION		
Row Pct	Col Pct	no	sí	Row
Tot Pct		1	2	Total
MAS COBERTURA				
DE PARO				
1		37.9	62.1	190
no		20.5	29.1	25.1
		9.5	15.6	
2		49.3	50.7	568
sí		79.5	70.9	74.9
		36.9	38.0	
Column		352	406	758
Total		46.4	53.6	100.0
Number of Missing Observations: 242				

MAS COBERTURA DE PARO

"Los parados en España no están suficientemente protegidos"

DESINCENTIVACION

"Habría menos parados si las prestaciones por desempleo fuesen más bajas"

Fuente: Eurobarómetro 37.1

Percepción de riesgo moral y
sanidad pública: España en
perspectiva internacional

Tabla 1

ENFOQUE CONVENCIONAL	ENFOQUE DE LAS CULTURAS DE RIESGO MORAL
<ul style="list-style-type: none"> * micro * riesgo moral privado * fallos de mercado * económico * asimetría de información * externalidades de producción * utilidad 	<ul style="list-style-type: none"> * macro * riesgo moral público * fallos del Estado * institucional * preferencias endógenas * externalidades del consumo * definición social de la situación

Tabla 2

Regímenes de Estado de Bienestar y cleavages sociales en torno a la legitimación

		MODELOS DE CONFLICTOS DENTRO DE CADA REGIMEN			
		ESPING-ANDERSON	TAYLOR-GOODY	PAPADAKIS	SVALLFORS
REGIMEN DE ESTADO DE BIENESTAR	SOCIAL-DEMOCRATA	género (varones vs. mujeres) sector (público vs. privado)	sector	clase (clases medias vs. clase obrera e infraclases)	clase
	CORPORATISTA	insiders vs. outsiders (contribuyentes vs. excluidos)	género		ningún conflicto
	LIBERAL	clase (proletariado vs. clases medias)	clase	clase (infraclases vs. clase obrera y clases medias)	sector

Tabla 3

FINANCIACION DEL ESTADO DE BIENESTAR EN LA U.E.

	Empleador	Empleado	Impuestos	Otros	Total
Bélgica	42	20	27	11	100
Dinamarca	11	4	78	8	100
Alemania	41	30	25	3	100
España	52	19	26	2	100
Francia	52	27	18	3	100
Irlanda	22	13	64	1	100
Italia	53	16	29	3	100
Luxemburg	33	23	37	6	100
Holanda	33	36	14	17	100
Portugal	52	19	25	4	100
Reino Un.	28	17	43	12	100
UE (media)	42	24	28	6	100

Tabla 4
FINANCIACION DEL SISTEMA SANITARIO

sistemas financiados totalmente vía impuestos:

Portugal
Dinamarca

**sistemas financiados en su mayor parte vía impuestos, y con
proveedores principalmente públicos:**

España
Grecia
Irlanda
Italia
Reino Unido

**sistemas financiados en su mayor parte vía cotizaciones de la
Seguridad Social, y con mezcla de proveedores privados y
públicos:**

Alemania
Bélgica
Francia
Luxemburgo

**sistemas financiados con mezcla de seguros privados y públicos,
con proveedores principalmente privados:**

Holanda

Tabla 5
EVOLUCION DEL GASTO SANITARIO PUBLICO SOBRE EL PIB

	1981	1991	DIFERENCIA (1981-1991)
Bélgica	7.2	7.9	+ .7
Dinamarca	6.8	6.5	- .3
Alemania	8.7	8.5	- .2
España	5.8	6.8	+ 1.0
Francia	7.9	9.1	+ 1.2
Grecia	4.5	5.2	+ .7
Irlanda	8.8	7.3	- 1.5
Italia	6.7	8.3	+ 1.6
Luxemburgo	7.1	7.2	+ .1
Holanda	8.2	8.3	+ .1
Portugal	6.4	6.8	+ .4
Reino Unido	6.1	6.6	+ .5

Tabla 6

COBERTURA DEL SEGURO MEDICO EN LA UNION EUROPEA

	COBERTURA	
	PUBLICA	PRIVADA
Bélgica	100	—
Francia	99	20.0
Alemania	91	15.9
Italia	100	3.6
Holanda	61.3	38.9
Portugal	99	0.6
España	97	14.6
Reino Unido	100	9.5

Tabla 7
RANGO DE LOS PAISES DE LA U.E. SEGØN EL GRADO DE PRIVATIZACION

	GRADO DE PRIVATIZACION	GASTO PRIVADO
Alemania	3	1
Bélgica	11	10
Dinamarca	9	7
España	8	9
Francia	4	2
Grecia	6	12
Irlanda	5	6
Italia	7	4
Luxemburgo	12	11
Países Bajos	2	3
Portugal	1	5
Reino-Unido	10	8

Tabla 8
ACTITUDES ANTE LA SANIDAD PUBLICA Y PRIVADA EN LA COMUNIDAD EUROPEA

	Bélgica	Dinamarca	RFA	Ex-RDA	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemburgo	Holanda	Portugal	Reino Unido
CALIDAD	92	93	92	85	24	36	95	73	34	89	93	42	80
COSTE	54	67	56	41	46	38	50	65	55	28	58	55	64
ABUSO	65	66	57	32	45	65	74	64	70	65	66	64	55
EFICACIA	37	46	25	35	82	73	36	58	82	33	32	80	43
RECORTE	32	26	25	7	37	22	35	37	33	22	26	45	17
PERSONA	71	87	79	78	80	73	74	79	77	65	78	74	78
PAGO	47	55	33	31	65	51	38	37	52	61	45	66	54
CRISIS	60	75	68	67	80	71	44	82	58	44	79	68	81
GASTO (*)			52			77			79				87
N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	500	1000	1000	1300
N (*)			1048			2460			1580				1530

PORCENTAJES: Las cifras son porcentajes de personas "de acuerdo" o "muy de acuerdo" con el ítem.

BASE: Total de respuestas válidas (excluyendo los no sabe/ no contesta).

FUENTES: Eurobarómetro 37.1
Encuesta ISSP "Role of Government"
EFGP (Encuesta de fiscalidad y gasto público) del CIS

NOTA: Los datos corresponden al Eurobarómetro. Cuando se hace uso de datos de la encuesta ISSP se señala con un asterisco. En el caso de España los datos con asterisco corresponden a la EFGP. En la leyenda explicativa de la variable se indica en primer lugar su numeración en el cuestionario original.

Tabla 8 (cont.)

Leyenda de la tabla 1:

CALIDAD	V273	"La calidad de la atención sanitaria pública en nuestro país es buena".
COSTE	V274	"En el futuro la atención sanitaria para el ciudadano medio de nuestro país será peor debido al aumento de los costos del sistema"
ABUSO	V275	"La gente hace un uso demasiado frecuente de la sanidad pública, contribuyendo así al aumento de los costes"
EFICACIA	V277	"Los servicios sanitarios a disposición del ciudadano medio son poco eficientes, y los pacientes no son tratados todo lo bien que se debiera"
RECORTE	V278	"El Estado debiera dar al ciudadano sólo los servicios sanitarios más esenciales, fomentando que la gente se ocupase por ella misma de los servicios restantes"
PERSONA	V279	"Es responsabilidad del individuo el mirar por su salud y evitar los problemas de salud"
PAGO	V281	"Estoy dispuesto a pagar más para acceder a una mejor atención sanitaria"
CRISIS	V282	"Si se recorta el gasto en sanidad pública, la calidad empeorará"
GASTO	Q22B	"El gasto en sanidad pública debe aumentar"

Tabla 9

**HIPOTESIS DE LOS REGIMENES DE ESTADO DE BIENESTAR
Y SISTEMAS DE SANIDAD PUBLICA**

**REGIMEN
CATOLICO-LATINO**

Italia
España
Grecia
Portugal

**REGIMEN
CONSERVADOR-CORPORATISTA**

R.F. Alemana
Holanda
Francia

**REGIMEN
SOCIALDEMOCRATA**

Dinamarca

**REGIMEN
LIBERAL**

Inglaterra

**REGIMEN
POSTSOCIALISTA**

Ex-RDA

Fuente: Esping-Anderson, y elaboración propia

Tabla 10

**ACTITUDES ANTE EL ESTADO DE BIENESTAR Y EL SISTEMA SANITARIO.
ANALISIS FACTORIALES**

TOTAL SANIDAD PUBLICA

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.31880	33.1	33.1
2	1.29488	18.5	51.6

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V275	.71128	.07791
V279	.70413	.01828
V278	.58020	.21680
V281	.51364	.21718
V277	.22149	.83423
V273	.58148	-.61347
V274	.43080	.51564

REGIMEN CATOLICO-LATINO

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	1.57727	22.5	22.5
2	1.50121	21.4	44.0

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V279	.66778	.04227
V278	.65225	-.07548
V275	.61073	.02450
V281	.50352	.03116
V277	-.00731	.77557
V273	.18430	-.74234
V274	.20952	.58399

tabla 10 (cont.)

REGIMEN CONSERVADOR-CORPORATISTA

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	1.49362	21.3	21.3
2	1.35478	19.4	40.7
3	1.00700	14.4	55.1

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3
V277	.76725	.00109	.13516
V273	-.66352	.23540	-.05959
V274	.57802	.32321	-.24602
V275	.07767	.75280	.04413
V279	-.16335	.65724	.07771
V281	-.03943	-.03641	.84220
V278	.16694	.39384	.56178

tabla 10 (cont.)

REGIMEN SOCIAL-DEMOCRATA

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	1.64217	23.5	23.5
2	1.40771	20.1	43.6

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V275	.70587	.10514
V278	.68087	.12235
V279	.66844	-.04836
V277	.07232	.73982
V273	.32063	-.64221
V274	.18857	.62056
V281	.06656	.34640

REGIMEN LIBERAL

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	4.73170	67.6	67.6

Factor Matrix:

	FACTOR 1
V279	.88438
V273	.85956
V275	.84863
V274	.83592
V281	.81202
V277	.75914
V278	.74573

tabla 10 (cont.)

REGIMEN SOCIALISTA

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	2.29963	32.9	32.9
2	1.11340	15.9	48.8

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
V278	.68328	.28696
V281	.67790	-.10261
V275	.66205	.23363
V279	.50355	.03820
V274	.25716	.71714
V277	.38103	.66747
V273	.29830	-.62106

Tabla 11
CONSTRUCCION DE ESCALA DE RIESGO MORAL
ANALISIS DE FIABILIDAD (ALPHA DE CRONBACH)

RELIABILITY ANALYSIS -
SCALE (RIESGO)

- | | | |
|----|--------|--|
| 1. | COSTE: | "En el futuro la atención sanitaria para el ciudadano medio de nuestro país será peor debido al aumento de los costos del sistema" |
| 2. | ABUSO: | "La gente hace un uso demasiado frecuente de la sanidad pública, contribuyendo así al aumento de los costes" |

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 11032.0

N OF ITEMS = 2

ALPHA = .6367

Tabla 12.1
DIFERENCIAS INTERNACIONALES EN RIESGO MORAL PUBLICO
ANALISIS DE VARIANZA

Summaries of RIESGO
By levels of NATION

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			2.7398	1.0667	12014
V1	1	FRANCE	3.0134	.8781	967
V1	2	BELGIUM	2.8857	.9429	971
V1	3	NETHERLANDS	2.9663	.9611	919
V1	4	WEST GERMANY	2.7421	.9120	954
V1	5	ITALY	2.9979	.8921	961
V1	6	LUXEMBOURG	3.0249	.9395	481
V1	7	DENMARK	2.8235	.9621	952
V1	8	IRELAND	2.8943	.9552	918
V1	9	GREAT BRITAIN	2.6987	1.0599	1009
V1	11	GREECE	2.6604	1.0278	792
V1	12	SPAIN	2.9511	.8823	859
V1	13	PORTUGAL	2.7680	1.0371	944
V1	14	EAST GERMANY	2.2370	1.0181	983

Total Cases = 12995
Missing Cases = 981 OR 7.5 PCT.

Summaries of RIESGO
By levels of V1 NATION - 13 COUNTRIES AND EAST GERMANY

Value	Label	Mean	Std Dev	Sum of Sq	Cases
1	FRANCE	3.0134	.8781	744.8252	967
2	BELGIUM	2.8857	.9429	862.3110	971
3	NETHERLANDS	2.9663	.9611	847.9543	919
4	WEST GERMANY	2.7421	.9120	792.5660	954
5	ITALY	2.9979	.8921	763.9958	961
6	LUXEMBOURG	3.0249	.9395	423.7006	481
7	DENMARK	2.8235	.9621	880.3529	952
8	IRELAND	2.8943	.9552	836.7505	918
9	GREAT BRITAIN	2.6987	1.0599	1132.4083	1009
11	GREECE	2.6604	1.0278	835.6351	792
12	SPAIN	2.9511	.8823	667.9464	859
13	PORTUGAL	2.7680	1.0371	1014.1939	944
14	EAST GERMANY	2.2370	1.0181	1017.7721	983
Within Groups Total		2.7398	.9496	10820.4124	12014

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2848.2135	13	219.0933	242.9778	.0000
Linearity	374.6011	1	374.6011	415.4382	.0000
Dev. from Linearity	2473.6125	12	206.1344	228.6061	.0000
R = -.1655		R Squared = .0274			
Within Groups	10820.4124	12000	.9017		
Eta = .4565		Eta Squared = .2084			

Tabla 12.2
DIFERENCIAS DE RIESGO MORAL PUBLICO SEGUN REGIMEN DE ESTADO DE BIENESTAR
ANALISIS DE VARIANZA

Summaries of RIESGO
By levels of MODELO RE REGIMENES DE KORPI

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			5.5837	1.4018	8528
REGIMEN CORPORATISTA			5.6293	1.3891	3560
REGIMEN DE SEGURIDAD BASICA			5.5780	1.3397	1884
REGIMEN VOLUNTARIO			5.5184	1.4532	899
PAISES CATOLICOS-LATINOS			5.5739	1.4523	2185

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	6.4364	3	2.1455	1.0918	.3513
Linearity	2.8848	1	2.8848	1.4681	.2257
Dev. from Linearity	3.5515	2	1.7758	.9037	.4052
R = -.0131 R Squared = .0002					
Within Groups	16749.7846	8524	1.9650		
Eta = .0196 Eta Squared = .0004					

Summaries of RIESGO
By levels of MODELO DE REGIMENES DE ESPING-ANDERSON

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			5.5837	1.4018	8528
REGIMEN CORPORATISTA			5.6661	1.4091	3604
REGIMEN SOCIAL-DEMOCRATA			5.5327	1.3908	913
REGIMEN LIBERAL			5.4985	1.2854	971
PAISES CATOLICO-LATINOS			5.6038	1.4287	3040

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	31.8848	3	10.6283	5.4170	.0010
Linearity	13.4292	1	13.4292	6.8446	.0089
Dev. from Linearity	18.4556	2	9.2278	4.7032	.0092
R = .0283 R Squared = .0008					
Within Groups	16724.3361	8524	1.9620		
Eta = .0436 Eta Squared = .0019					

Tabla 13
Correlaciones entre variables dependientes

Correlations:	V7	V8	V9	V14
V7	1.0000			
V8	-.0064	1.0000		
V9	.1434	.0808	1.0000	
V14	-.3299	-.3314	.1379	1.0000

Tabla 14
Correlaciones entre variables dependientes y variables independientes

Correlations:	V7	V8	V9	V14
V1	.6780	.1229	-.4294	-.0154
V2	.1098	.1684	.1801	-.4244
V3	-.1045	.5161	-.2977	-.6979
V4	-.0225	-.1282	-.4672	-.0565
V5	-.1445	-.1253	.1976	.3581
V6	.0295	.5947	-.0881	-.8491**
V10	.0177	.2232	.0322	.2999
V11	.0983	-.1521	-.3669	.0931
V12	.3458	.2644	-.2860	-.8477**
V13	.1185	.1427	-.2377	-.6363

dibujol con los paises: cotizaciones SS x abuso

dibujo2 con los países: cofinanciación x RECORTE

Tabla 15
Regresión de "coste"

Equation Number 1 Dependent Variable.. V7
Multiple R .98769
R Square .97553
Adjusted R Square .77980
Standard Error 3.91392

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	8	610.78125	76.34766
Residual	1	15.31875	15.31875
F =	4.98393	Signif F = .3339	

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
V13	2.490075	1.723519	.809080	1.445	.3854
V4	.678800	.567067	.664723	1.197	.4431
V5	-.753689	.309694	-.898648	-2.434	.2482
V6	-3.474945	6.528520	-.526996	-.532	.6886
V10	-.456027	.384032	-.656128	-1.187	.4456
V3	9.463047	8.833360	9.198631	1.071	.4781
(Constant)	132.844110	33.360304		3.982	.1566

Tabla 16
Regresión de "abuso"

Equation Number 1 Dependent Variable... V8

Multiple R .94423
R Square .89158
Adjusted R Square .02421
Standard Error 8.19949

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	8	552.86839	69.10855
Residual	1	67.23161	67.23161

F = 1.02792 Signif F = .6471

Variables in the Equation					
Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
V13	.445504	3.610697	.145453	.123	.9218
V4	-.114629	1.187981	-.112793	-.096	.9388
V5	-.213000	.648795	-.255193	-.328	.7981
V6	-1.852857	13.676966	-.282353	-.135	.9143
V10	.291708	.804530	.421732	.363	.7786
V3	7.859312	18.505506	7.676580	.425	.7443
(Constant)	40.371553	69.888388		.578	.6665

Tabla 17
Regresión de "recorte"

Equation Number 1 Dependent Variable.. V9
Multiple R .99077
R Square .98162
Adjusted R Square .83461
Standard Error 3.32501

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	8	590.54433	73.81804
Residual	1	11.05567	11.05567

F = 6.67694 Signif F = .2912

Variables in the Equation					
Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
V13	6.847820	1.464188	2.269861	4.677	.1341
V4	1.796732	.481743	1.794939	3.730	.1668
V5	-.779908	.263095	-.948657	-2.964	.2071
V6	-30.813053	5.546201	-4.767186	-5.556	.1134
V10	-1.437334	.326248	-2.109712	-4.406	.1421
V3	41.120007	7.504242	40.776820	5.480	.1149
(Constant)	116.496690	28.340721		4.111	.1519

Tabla 18
Regresión de "pago"

Equation Number 1 Dependent Variable... V14
Multiple R .98716
R Square .97449
Adjusted R Square .77043
Standard Error 5.02621

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	8	965.13718	120.64215
Residual	1	25.26282	25.26282

F = 4.77548 Signif F = .3406

Variables in the Equation					
Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
V13	.976188	2.213325	.252191	.441	.7356
V4	.819815	.728222	.638309	1.126	.4624
V5	.067019	.397705	.063534	.169	.8937
V6	-19.275643	8.383858	-2.324261	-2.299	.2612
V10	-.956353	.493170	-1.094038	-1.939	.3031
V3	18.534884	11.343710	14.325132	1.634	.3496
(Constant)	92.031752	42.840959		2.148	.2774

Abreviatura de las variables en las tablas 13 a 18:

V1	porcentaje de presión fiscal vía impuesto sobre la renta
V2	porcentaje de presión fiscal vía cotizaciones de la Seguridad Social
V3	presión fiscal total
V4	el porcentaje de gasto público sobre el total del gasto sanitario
V6	el porcentaje de gasto sanitario público sobre el conjunto del producto interior bruto
V5	el porcentaje de la población cubierta por la atención hospitalaria y ambulatoria
V7	"coste"
V8	"abuso"
V9	"recorte"
V10	porcentaje de coste de las prestaciones que debe ser sufragado por el ciudadano (co-pago)
V11	el porcentaje de gasto público en hospitales
V12	uso per cápita de hospitales
V13	media de consultas médicas por habitante
V14	"pago"

Tabla 19 TOTAL UNION EUROPEA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista. nu.c.media vi.c.media supervisor proletario	41 35 50 40 35	67 64 71 64 60	36 25 40 30 29
	chi square	33.6 (.000)	25.5 (.000)	74.5 (.000)
RENTA	cuartil alto c. m. a. c. m. b. c. bajo	40 40 40 38	63 64 65 67	33 28 29 29
	chi square	3.1	7.4 (.05)	11.6 (.009)
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja c. m. a. c. m. b. c. alta	35 37 42 44	60 63 68 73	28 30 32 36
	chi square	55.6 (.000)	89 (.000)	23.5 (.000)
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo medio alto	43 40 37	67 65 64	34 29 30
	chi square	14 (.000)	3.4	31.5 (.000)
SECTOR DE EMPLEO	público privado	35 40	57 67	25 30
	chi square	7.8 (.001)	48.2 (.000)	16.5 (.000)
EDAD	- 25 26-40 41-55 56 -	45 40 38 37	64 63 67 67	33 27 30 30
	chi square	14.1 (.001)	27.1 (.000)	23.2 (.000)
SEGURO MEDICO	privado público	45 37	70 63	35 29
	chi square	19.7 (.000)	20.4 (.000)	13.1 (.000)
POLITICA	izda. centro-i. centro-d. dcha.	34 36 39 50	60 64 67 72	23 29 31 37
	chi square	62.4 (.000)	53.4 (.000)	83.9 (.000)
VALORES	materialista post-mat. mixto	45 30 38	65 50 65	33 22 30
	chi square	58.2 (.000)	19.4 (.000)	40.1 (.000)

Tabla 20.1 ALEMANIA (REPUBLICA FEDERAL)

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	39	60	35
	nu.c.media	27	58	25
	vi.c.media	27	73	43
	supervisor	32	60	27
	proletario	32	48	21
	chi square	4.3	7.3	8 (.05)
RENTA	cuartil alto	30	68	30
	c. m. a.	30	58	24
	c. m. b.	33	55	30
	c. bajo	26	59	30
	chi square	1.9	8.2 (.04)	2.6
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	28	51	23
	c. m. a.	24	56	29
	c. m. b.	32	65	27
	c. alta	30	63	30
	chi square	3.8	12.9 (.005)	2.6
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	27	58	29
	medio	32	59	27
	alto	22	66	25
	chi square	6.5 (.03)	3.6	0.5
SECTOR DE EMPLEO	público	30	59	26
	privado	28	59	24
	chi square	0.1	0.01	0.5
EDAD	- 25	28	69	21
	26-40	30	52	25
	41-55	29	60	27
	56 -	30	60	30
	chi square	0.1	12.1 (.007)	4.7
SEGURO MEDICO	privado	33	61	28
	público	29	59	26
	chi square	1.2	0.3	0.3
AUTO- UBICACION POLITICA	izda.	22	57	19
	centro-i.	27	57	28
	centro-d.	30	67	32
	dcha.	43	67	27
	chi square	15 (.001)	8.9 (.03)	6.3 (.05)
VALORES	materialista	33	62	25
	post-mat.	22	57	20
	mixto	29	60	28
	chi square	5.1 (.05)	1	3.7

Tabla 20.2 EX-REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista. nu.c.media vi.c.media superrvisor proletario	23 20 10 22 25	35 29 25 39 24	12 9 20 10 11
	chi square	4	11.3 (.02)	3
RENTA	cuartil alto c. m. a. c. m. b. c. bajo	17 18 22 22	36 36 31 29	6 9 12 8
	chi square	2	3	5
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja c. m. a. c. m. b. c. alta	23 16 19 20	35 32 31 32	10 9 9 3
	chi square	4	1	5
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo medio alto	24 22 13	36 31 35	13 9 7
	chi square	9.4 (.005)	2.2	4.9 (.05)
SECTOR DE EMPLEO	público privado	22 16	31 38	10 10
	chi square	2	3 (.05)	0.1
EDAD	- 25 26-40 41-55 56 -	20 21 22 18	33 34 34 31	10 8 10 10
	chi square	2	1	1
SEGURO MEDICO	privado público	25 20	42 32	9 9
	chi square	1.4	3.3 (.05)	0.1
POLITICA	izda. centro-i. centro-d. dcha.	16 20 20 16	32 34 33 46	6 10 10 15
	chi square	1.8	4.3	3.6
VALORES	materialista post-mat. mixto	21 19 20	29 28 35	10 10 10
	chi square	0.5	4.7 (.05)	0.07

Tabla 20.3 BELGICA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	52	61	49
	nu.c.media	46	67	28
	vi.c.media	53	72	40
	superrvisor	54	69	36
	proletario	55	63	38
	chi square	4.3	3.2	11.5 (.02)
RENTA	cuartil alto	55	66	36
	c. m. a.	48	65	40
	c. m. b.	46	74	33
	c. bajo	43	65	31
	chi square	4.4	4.6	3.5
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	52	70	34
	c. m. a.	46	66	33
	c. m. b.	49	65	33
	c. alta	49	69	39
	chi square	1.3	2.5	0.9
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	47	70	40
	medio	52	66	32
	alto	47	68	40
	chi square	2.1	1.5	5.5 (.05)
SECTOR DE EMPLEO	público	55	63	29
	privado	46	70	33
	chi square	2.2	2.9 (.05)	0.7
EDAD	- 25	46	67	36
	26-40	51	59	35
	41-55	53	77	39
	56 -	49	68	33
	chi square	2	19.1 (.000)	1.4
SEGURO MEDICO	privado	48	63	29
	público	52	69	38
	chi square	1.8	2.4	7.4 (.006)
POLITICA	izda.	52	78	37
	centro-i.	47	62	33
	centro-d.	47	67	37
	dcha.	60	78	32
	chi square	7.3 (.05)	15.5 (.001)	1.8
VALORES	materialista	52	65	37
	post-mat.	41	57	24
	mixto	51	70	37
	chi square	4.3	7.6 (.02)	6.1 (.04)

Tabla 20.4 DINAMARCA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	50	73	40
	nu.c.media	36	65	21
	vi.c.media	35	63	23
	superrvisor	40	68	25
	proletario	40	63	25
	chi square	6.5	3.2	11.9 (.01)
RENTA	cuartil alto	45	70	29
	c. m. a.	42	68	24
	c. m. b.	36	68	20
	c. bajo	39	60	29
	chi square	3.7	4.9	4.9
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	37	66	22
	c. m. a.	29	65	22
	c. m. b.	42	67	26
	c. alta	53	74	35
	chi square	12.1 (.006)	2.5	6.6 (.05)
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	41	61	33
	medio	43	70	25
	alto	38	65	25
	chi square	1.9	3.8	3.8
SECTOR DE EMPLEO	público	35	58	18
	privado	41	68	26
	chi square	2.1	7.3 (.005)	3.5 (.05)
EDAD	- 25	52	77	30
	26-40	41	61	21
	41-55	35	63	22
	56 -	38	71	33
	chi square	11.7 (.005)	13.4 (.003)	13.9 (.003)
SEGURO MEDICO	privado	43	68	25
	público	40	66	26
	chi square	0.01	2	0.2
POLITICA	izda.	22	44	15
	centro-i.	32	62	20
	centro-d.	44	73	27
	dcha.	57	78	37
	chi square	53.4 (.000)	47 (.000)	26.8 (.000)
VALORES	materialista	56	70	41
	post-mat.	28	54	18
	mixto	44	72	27
	chi square	29.8 (.000)	25.4 (.000)	21.7 (.000)

Tabla 20.5 ESPAÑA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	63	75	25
	nu.c.media	59	75	23
	vi.c.media	62	80	28
	superrvisor	50	80	23
	proletario	50	75	35
	chi square	6	1	4
RENTA	cuartil alto	65	75	14
	c. m. a.	62	70	35
	c. m. b.	60	80	30
	c. bajo	57	80	26
	chi square	2	3	15.1 (.001)
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	61	69	23
	c. m. a.	52	72	26
	c. m. b.	62	78	26
	c. alta	46	76	25
	chi square	8 (.04)	5.6	0.5
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	57	80	27
	medio	58	76	23
	alto	57	62	23
	chi square	0.1	22.6 (.000)	1.5
SECTOR DE EMPLEO	público	55	74	32
	privado	54	78	23
	chi square	0.04	0.3	1.7
EDAD	- 25	63	68	22
	26-40	56	71	22
	41-55	59	78	30
	56 -	53	83	26
	chi square	5	17 (.000)	4
SEGURO MEDICO	privado	60	80	23
	público	56	74	25
	chi square	0.2	1.2	0.2
POLITICA	izda.	55	80	21
	centro-i.	55	76	27
	centro-d.	56	77	29
	dcha.	60	77	20
	chi square	0.2	0.8	3.4
VALORES	materialista	59	78	24
	post-mat.	55	65	18
	mixto	57	76	27
	chi square	0.6	8.1 (.009)	4

Tabla 20.6 FRANCIA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	28	78	44
	nu.c.media	54	78	34
	vi.c.media	54	82	45
	supervisor	48	77	39
	proletario	52	75	44
	chi square	10.6	1	5
RENTA	cuartil alto	29	77	33
	c. m. a.	45	80	38
	c. m. b.	50	75	35
	c. bajo	58	75	38
	chi square	27.9 (.000)	1.3	1.5
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	52	72	45
	c. m. a.	43	75	30
	c. m. b.	48	78	35
	c. alta	40	82	39
	chi square	3.8	4.3	5.8
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	45	73	33
	medio	52	78	39
	alto	39	78	33
	chi square	12 (.002)	1.7	3
SECTOR DE EMPLEO	público	41	77	30
	privado	50	79	40
	chi square	2.5	.06	3.2 (.05)
EDAD	- 25	53	80	40
	26-40	51	77	37
	41-55	43	76	35
	56 -	43	73	32
	chi square	6.8 (.05)	1.8	2
SEGURO MEDICO	privado	73	45	45
	público	75	34	34
	chi square	0.5	2.4	5.4 (.02)
POLITICA	izda.	33	65	26
	centro-i.	50	82	37
	centro-d.	50	82	40
	dcha.	55	82	47
	chi square	18.9 (.000)	20.4 (000)	11.9 (.007)
VALORES	materialista	49	77	36
	post-mat.	38	79	35
	mixto	50	75	37
	chi square	7.7 (.02)	0.8	0.1

Tabla 20.7 GRAN BRETAÑA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	13	62	16
	nu.c.media	20	54	14
	vi.c.media	24	64	23
	superrvisor	16	62	20
	proletario	18	58	19
	chi square	2.5	3.6	5.7
RENTA	cuartil alto	14	56	14
	c. m. a.	22	63	15
	c. m. b.	16	56	18
	c. bajo	24	62	19
	chi square	8.5 (.03)	3.2	2.1
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	17	59	15
	c. m. a.	18	60	23
	c. m. b.	20	60	20
	c. alta	28	68	33
	chi square	1.8	0.7	7.4 (.05)
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	19	73	24
	medio	19	59	17
	alto	18	44	19
	chi square	0.04	24.3 (.000)	4.8 (.05)
SECTOR DE EMPLEO	público	17	51	15
	privado	17	59	15
	chi square	0.1	2.6	0.2
EDAD	- 25	22	48	22
	26-40	13	49	12
	41-55	19	61	13
	56 -	21	74	24
	chi square	7.8 (.05)	48.5 (.000)	21.1 (.000)
SEGURO MEDICO	privado	16	65	22
	público	19	59	17
	chi square	0.7	1.4	1
POLITICA	izda.	8	37	12
	centro-i.	18	55	14
	centro-d.	17	65	20
	dcha.	25	72	23
	chi square	14.5 (.002)	41.3 (.000)	10 (.01)
VALORES	materialista	19	64	18
	post-mat.	13	47	15
	mixto	20	61	18
	chi square	4	15 (.001)	0.7

Tabla 20.8 GRECIA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	37	63	47
	nu.c.media	30	63	42
	vi.c.media	34	50	39
	superrvisor	36	59	44
	proletario	28	60	35
	chi square	2.3	4.9	2.5
RENTA	cuartil alto	34	62	39
	c. m. a.	33	57	36
	c. m. b.	20	53	40
	c. bajo	23	49	39
	chi square	3.9	4.8	0.6
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	31	51	45
	c. m. a.	27	54	40
	c. m. b.	34	59	40
	c. alta	55	77	35
	chi square	8 (.04)	9 (.03)	2
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	28	52	38
	medio	36	59	47
	alto	32	61	38
	chi square	4	5.8 (.05)	5.9 (.05)
SECTOR DE EMPLEO	público	40	70	40
	privado	28	58	45
	chi square	5.2 (.02)	4.1 (.04)	0.06
EDAD	- 25	35	62	41
	26-40	35	61	42
	41-55	32	55	41
	56 -	29	52	42
	chi square	2	4	0.3
SEGURO MEDICO	privado	39	65	49
	público	31	56	40
	chi square	1	2	1
POLITICA	izda.	25	54	38
	centro-i.	35	54	39
	centro-d.	37	67	39
	dcha.	35	60	50
	chi square	4	3	7.3 (0.05)
VALORES	materialista	30	54	40
	post-mat.	40	51	40
	mixto	33	61	43
	chi square	2	5	0.3

Tabla 20.9 HOLANDA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	61	79	44
	nu.c.media	38	65	19
	vi.c.media	47	78	30
	superrvisor	43	79	25
	proletario	38	65	25
	chi square	12.9 (.01)	11.7 (.01)	21.6 (.000)
RENTA	cuartil alto	48	70	32
	c. m. a.	45	72	26
	c. m. b.	36	74	23
	c. bajo	36	70	25
	chi square	8.3 (.03)	1.3	3.3
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	30	69	20
	c. m. a.	43	72	21
	c. m. b.	43	72	27
	c. alta	50	73	38
	chi square	13.5 (.003)	0.7	17 (.000)
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	40	78	28
	medio	43	69	25
	alto	38	72	29
	chi square	1.6	3.2	1.7
SECTOR DE EMPLEO	público	40	65	27
	privado	40	72	23
	chi square	0.03	1.9	0.6
EDAD	- 25	42	72	34
	26-40	43	63	21
	41-55	40	75	23
	56 -	38	77	33
	chi square	1.7	15.0 (.001)	17.7 (.000)
SEGURO MEDICO	privado	49	71	32
	público	37	71	23
	chi square	9.2 (.002)	0.01	7.7 (.005)
POLITICA	izda.	25	54	18
	centro-i.	38	67	20
	centro-d.	49	79	30
	dcha.	58	80	43
	chi square	35.5 (.000)	32.8 (.000)	39.4 (.000)
VALORES	materialista	50	70	27
	post-mat.	33	67	20
	mixto	42	73	29
	chi square	11.7 (.002)	3.9	6.2 (.04)

Tabla 20.10 IRLANDA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista. nu.c.media vi.c.media superrvisor proletario	43 37 53 41 28	77 71 93 68 64	53 41 50 40 35
	chi square	9.6 (.04)	7.7	4.7
RENTA	cuartil alto c. m. a. c. m. b. c. bajo	35 39 35 35	74 74 70 66	37 45 31 48
	chi square	0.6	3.0	10.0 (.01)
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja c. m. a. c. m. b. c. alta	32 36 39 54	67 74 78 78	39 38 42 60
	chi square	9.5 (.02)	10.3 (.01)	7.0 (.05)
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo medio alto	34 37 35	66 73 66	41 40 41
	chi square	0.6	5.5 (.05)	0.1
SECTOR DE EMPLEO	público privado	39 32	76 69	39 38
	chi square	3 (.05)	3 (.05)	0.02
EDAD	- 25 26-40 41-55 56 -	33 31 39 43	62 71 74 77	38 35 42 48
	chi square	9.5 (.02)	11.8 (.008)	9 (.02)
SEGURO MEDICO	privado público	42 33	78 68	43 39
	chi square	5.5 (.01)	9.5 (.00)	0.8
POLITICA	izda. centro-i. centro-d. dcha.	26 36 36 42	71 72 74 75	31 43 34 42
	chi square	5	0.4	7.4 (.05)
VALORES	materialista post-mat. mixto	38 28 37	75 69 69	45 31 40
	chi square	3.9	2.5	7.5 (.01)

Tabla 20.11 ITALIA

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	45	77	35
	nu.c.media	49	80	25
	vi.c.media	65	85	45
	supervisor	50	75	29
	proletario	65	75	36
	chi square	15.5 (.003)	2.5	17 (.001)
RENTA	cuartil alto	53	82	33
	c. m. a.	56	82	36
	c. m. b.	60	76	35
	c. bajo	69	72	44
	chi square	8.2 (.04)	6	3.1
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	56	77	31
	c. m. a.	65	80	42
	c. m. b.	57	75	34
	c. alta	44	75	36
	chi square	6.9 (.05)	1	3.7
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	60	78	39
	medio	56	78	33
	alto	53	68	33
	chi square	2.5	9.1 (.05)	3.7
SECTOR DE EMPLEO	público	47	79	34
	privado	55	79	30
	chi square	1.7	0.0	1
EDAD	- 25	63	63	33
	26-40	54	73	30
	41-55	57	86	37
	56 -	54	78	39
	chi square	4.3	35 (.000)	6
SEGURO MEDICO	privado	60	76	36
	público	55	77	35
	chi square	0.5	0.0	0.0
POLITICA	izda.	48	77	26
	centro-i.	55	78	37
	centro-d.	65	73	31
	dcha.	70	79	40
	chi square	11.2 (.01)	1.3	7.4 (.05)
VALORES	materialista	63	75	37
	post-mat.	46	68	40
	mixto	55	77	33
	chi square	8.6 (.01)	3.8	2.2

Tabla 20.12 LUXEMBURGO

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista. nu.c.media vi.c.media superrvisor proletario	22 28 46 45 45	76 69 66 58 64	32 17 40 20 25
	chi square	10.7 (.02)	3	7
RENTA	cuartil alto c. m. a. c. m. b. c. bajo	20 37 47 45	73 80 72 75	29 13 20 28
	chi square	16.2 (.001)	1.4	7 (.05)
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja c. m. a. c. m. b. c. alta	46 29 33 33	63 42 80 85	18 30 20 22
	chi square	4.3	31.6 (.000)	2.5
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo medio alto	43 37 31	70 70 76	15 22 22
	chi square	1.7	1.8	1
SECTOR DE EMPLEO	público privado	30 35	79 70	18 15
	chi square	0.2	2.3	0.1
EDAD	- 25 26-40 41-55 56 -	37 35 34 38	70 69 75 72	22 21 20 24
	chi square	0.3	1.1	0.6
SEGURO MEDICO	privado público	42 34	80 67	36 18
	chi square	1.7	3.9 (.04)	11.9 (.000)
POLITICA	izda. centro-i. centro-d. dcha.	49 30 37 40	77 71 72 81	13 24 18 33
	chi square	7 (.05)	2	6
VALORES	materialista post-mat. mixto	42 26 38	77 61 74	25 23 19
	chi square	5.6 (.05)	7.6 (.02)	1.7

Tabla 20.13 PORTUGAL

		COSTE	USO	RECORTE
CLASE	capitalista.	60	81	50
	nu.c.media	39	57	38
	vi.c.media	58	70	48
	superrvisor	62	67	56
	proletario	45	60	48
	chi square	21 (.000)	10 (.03)	12 (.01)
RENTA	cuartil alto	45	68	43
	c. m. a.	64	64	53
	c. m. b.	55	63	42
	c. bajo	52	70	60
	chi square	11 (.01)	2.7	22 (.000)
CLASE SOCIAL SUBJETIVA	c. baja	51	66	44
	c. m. a.	48	57	56
	c. m. b.	50	70	48
	c. alta	65	72	53
	chi square	4	9 (.02)	5.2
NIVEL DE ESTUDIOS	bajo	50	64	44
	medio	51	69	50
	alto	53	72	56
	chi square	0.2	3.3	9.2 (.01)
SECTOR DE EMPLEO	público	42	56	44
	privado	54	66	51
	chi square	5 (.04)	3 (.05)	0.9
EDAD	- 25	59	67	54
	26-40	53	68	46
	41-55	47	64	45
	56 -	47	68	49
	chi square	8 (.04)	1.2	3.5
SEGURO MEDICO	privado	69	68	60
	público	48	67	45
	chi square	16 (.000)	0.04	5.7 (.01)
POLITICA	izda.	52	62	41
	centro-i.	48	65	42
	centro-d.	40	67	42
	dcha.	67	80	60
	chi square	22 (.000)	9.3 (.01)	13.3 (.04)
VALORES	materialista	58	68	51
	post-mat.	35	74	42
	mixto	47	64	47
	chi square	17.5 (.000)	3.7	2.4

Tabla 21.1

*** ANALISIS DE REGRESION MULTIPLE ***

SANIDAD PUBLICA: DEMASIADO COSTOSA

Multiple R .30571
R Square .09346
Adjusted R Square .09104
Standard Error 1.02172
Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	26	1046.92213	40.26624
Residual	9728	10155.11949	1.04391

F = 38.57266 Signif F = .0000

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
----------	---	------	------	---	-------

PAIS:

ALEMANIA (O)	-.31541	.05123	-.08099	-6.157	.0000
ALEMANIA (E)	-.53134	.05281	-.14154	-10.062	.0000
BELGICA	.13292	.05061	.03511	2.627	.0086
DINAMARCA	-.10169	.05076	-.02771	-2.003	.0452
ESPAÑA	.36662	.05750	.07891	6.376	.0000
FRANCIA	.06324	.05140	.01615	1.230	.2186
GRAN BRET.	-.64666	.04997	-.17611	-12.941	.0000
GRECIA	-.31076	.05364	-.07553	-5.793	.0000
IRLANDA	-.27679	.05254	-.06911	-5.269	.0000
ITALIA	.28272	.05436	.06700	5.201	.0000
LUXEMBURGO	-.10730	.06547	-.01885	-1.639	.1013
PORTUGAL	-.01856	.05379	-4.482E-03	-.345	.7300

(País de referencia: Holanda)

CLASE SOCIAL:

CAPITALISTA	.02028	.03281	9.2021E-03	.618	.5365
NU.CL.MED.	-.08541	.02487	-.03925	-3.434	.0006
VI.CL.MED.	-.03758	.03484	-.01695	-1.078	.2809
SUPERVISOR	.02369	.02658	.01105	.891	.3728

(Clase de referencia: proletario)

MUJER	-.02137	.02175	-9.972E-03	-.982	.3259
-------	---------	--------	------------	-------	-------

(ref: hombre)

PARADO	-.08266	.04234	-.01928	-1.952	.0509
--------	---------	--------	---------	--------	-------

(ref: ocupado)

S. PUBL.	-4.84328E-03	.02645	-1.957E-03	-.183	.8547
----------	--------------	--------	------------	-------	-------

(ref: sector privado)

EDAD	-.03062	6.43483E-03	-.04790	-4.759	.0000
------	---------	-------------	---------	--------	-------

SINDIC.	-.10470	.02706	-.04193	-3.870	.0001
---------	---------	--------	---------	--------	-------

AUPOL	.05102	5.29811E-03	.09739	9.630	.0000
-------	--------	-------------	--------	-------	-------

VALORES:

POSTMAT.	-.29088	.03510	-.09931	-8.288	.0000
MIXTO	-.08893	.02507	-.04101	-3.547	.0004

(Valor de referencia: materialista)

VIV. PRIV.	.03789	.02219	.01767	1.707	.0878
------------	--------	--------	--------	-------	-------

(ref: alquiler)

SAN. PRIV.	.11660	.02579	.04583	4.522	.0000
CONSTANTE	2.32399	.06172		37.656	.0000

(ref: san públ.)

Tabla 21.2

*** ANALISIS DE REGRESION MULTIPLE ***

SANIDAD PUBLICA: ABUSO

Multiple R .27392
R Square .07503
Adjusted R Square .07257
Standard Error .92500

Analysis of Variance
Regression DF 26 Sum of Squares 677.13645 Mean Square 26.04371
Residual 9756 Sum of Squares 8347.41328 Mean Square .85562

F = 30.43846 Signif F = .0000

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
----------	---	------	------	---	-------

PAIS:

ALEMANIA (O)	-.19233	.04648	-.05534	-4.138	.0000
ALEMANIA (E)	-.67285	.04849	-.19627	-13.875	.0000
BELGICA	-.04541	.04598	-.01342	-.988	.3233
DINAMARCA	-.13280	.04640	-.03988	-2.862	.0042
ESPAÑA	.07488	.05191	.01817	1.443	.1492
FRANCIA	.10245	.04678	.02916	2.190	.0285
GRAN BRET.	-.31491	.04532	-.09626	-6.949	.0000
GRECIA	-.33502	.04950	-.08829	-6.769	.0000
IRLANDA	-.06613	.04725	-.01879	-1.400	.1617
ITALIA	.10012	.04889	.02699	2.048	.0406
LUXEMBURGO	.10881	.05851	.02178	1.860	.0630
PORTUGAL	-.19606	.04874	-.05306	-4.023	.0001

(País de referencia: Holanda)

CLASE SOCIAL:

CAPITALISTA	.03232	.02993	.01638	1.080	.2802
NU.CL.MED.	-4.43704E-03	.02256	-2.272E-03	-.197	.8441
VI.CL.MED.	.02184	.03159	.01101	.691	.4895
SUPERVISOR	-.02041	.02414	-.01062	-.846	.3978

(Clase de referencia: proletario)

MUJER	-.10893	.01968	-.05671	-5.537	.0000
PARADO	-.03812	.03855	-9.856E-03	-.989	.3228
S. PUBL.	-.03940	.02400	-.01772	-1.642	.1006
EDAD	.02652	5.79787E-03	.04653	4.574	.0000
SINDIC.	-.05830	.02451	-.02595	-2.378	.0174
AUPOL	.04315	4.81292E-03	.09164	8.966	.0000

VALORES:

POSTMAT.	-.10679	.03170	-.04067	-3.368	.0008
MIXTO	.01581	.02262	8.1400E-03	.699	.4847

(Valor de referencia: materialista)

VIV. PRIV.	.04104	.02011	.02135	2.041	.0413
SAN. PRIV.	.05315	.02320	.02341	2.291	.0220
CONSTANTE	2.68120	.05632		47.605	.0000

Tabla 21.3

*** ANALISIS DE REGRESION MULTIPLE ***

SANIDAD PUBLICA: RECORTE

Multiple R .28305
R Square .08012
Adjusted R Square .07770
Standard Error .96242

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	26	799.78719	30.76105
Residual	9914	9182.95096	.92626

F = 33.20991 Signif F = .0000

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
----------	---	------	------	---	-------

PAIS:

ALEMANIA (O)	-.04853	.04786	-.01326	-1.014	.3106
ALEMANIA (E)	-.38474	.04958	-.10799	-7.760	.0000
BELGICA	.18043	.04745	.05040	3.802	.0001
DINAMARCA	-.10430	.04746	-.03016	-2.198	.0280
ESPAÑA	-4.89840E-03	.05316	-1.143E-03	-.092	.9266
FRANCIA	.17947	.04814	.04855	3.728	.0002
GRAN BRET.	-.33441	.04630	-.09848	-7.223	.0000
GRECIA	.31895	.04981	.08334	6.403	.0000
IRLANDA	.25148	.04879	.06752	5.154	.0000
ITALIA	.16906	.05014	.04364	3.371	.0008
LUXEMBURGO	-.09430	.06027	-.01804	-1.564	.1177
PORTUGAL	.35862	.05039	.09168	7.117	.0000

(Pais de referencia: Holanda)

CLASE SOCIAL:

CAPITALISTA	.09556	.03068	.04647	3.115	.0018
NU.CL.MED	-.08265	.02327	-.04055	-3.551	.0004
VI.CL.MED	.01461	.03261	7.0619E-03	.448	.6542
SUPERVISOR	-.06011	.02494	-.02999	-2.410	.0160

(Clase de referencia: proletario)

MUJER	-.10169	.02031	-.05074	-5.007	.0000
PARADO	-.01617	.03978	-4.003E-03	-.406	.6844
S. PUBL.	-.01985	.02470	-8.572E-03	-.803	.4218
EDAD	8.805491E-03	5.97799E-03	.01482	1.473	.1408
SINDIC.	-.13453	.02526	-.05754	-5.325	.0000
AUPOL	.03578	4.94815E-03	.07318	7.232	.0000

VALORES:

POSTMAT.	-.10143	.03275	-.03708	-3.097	.0020
MIXTO	-2.24158E-03	.02341	-1.106E-03	-.096	.9237

(Valor de referencia: materialista)

VIV. PRIV.	-.01442	.02074	-7.194E-03	-.696	.4867
SAN. PRIV.	.07882	.02403	.03317	3.280	.0010
(Constant)	1.87347	.05780		32.414	.0000

Tabla 22.1

* * * A N A L I S I S D E V A R I A N Z A * * *

SANIDAD PUBLICA: DEMASIADO COSTOSA

POR REGIMEN SANITARIO

CLASE

SEGURO SANITARIO: PUBLICO VS PRIVADO

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	87.050	8	10.881	9.360	.000
REGSAN	26.481	3	8.827	7.593	.000
CLASE	44.304	4	11.076	9.527	.000
SEGURO	12.787	1	12.787	10.999	.001
2-way Interactions	50.775	19	2.672	2.299	.001
REGSAN CLASE	30.944	12	2.579	2.218	.009
REGSAN SEGURO	1.195	3	.398	.343	.795
CLASE SEGURO	14.641	4	3.660	3.148	.014
3-way Interactions	11.615	12	.968	.833	.617
REGSAN CLASE SEGURO	11.615	12	.968	.833	.617
Explained	149.440	39	3.832	3.296	.000
Residual	8144.768	7006	1.163		
Total	8294.208	7045	1.177		

Tabla 22.2

*** ANALISIS DE CLASIFICACION MULTIPLE ***

SANIDAD PUBLICA: DEMASIADO COSTOSA

POR REGIMEN SANITARIO

CLASE

SEGURO SANITARIO: PUBLICO VS PRIVADO

Grand Mean = 2.290

Variable + Category	N	Unadjusted		Adjusted for		Independents	
		Dev'n	Eta	Dev'n	Beta	Dev'n	Beta
REGSAN							
1	1319	.03		.03			
2	2885	-.07		-.07			
3	2234	.07		.06			
4	608	.03		.05			
			.06		.06		
CLASE							
capitalista	692	.07		.05			
nueva cl. media	2796	-.06		-.07			
vieja cl. media	688	.18		.18			
supervisor	1627	.05		.05			
proletario	1243	-.07		-.05			
			.07		.07		
SEGURO							
privado	1590	.10		.08			
público	5456	-.03		-.02			
			.05		.04		
Multiple R Squared					.010		
Multiple R					.102		

Tabla 22.3

*** ANALISIS DE VARIANZA ***

SANIDAD PUBLICA: DEMASIADO USADA

POR REGIMEN SANITARIO

CLASE

SEGURO SANITARIO: PUBLICO VS PRIVADO

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	44.998	8	5.625	6.292	.000
REGSAN	18.815	3	6.272	7.015	.000
CLASE	18.655	4	4.664	5.217	.000
SEGURO	2.691	1	2.691	3.010	.083
2-way Interactions	34.771	19	1.830	2.047	.005
REGSAN CLASE	22.596	12	1.883	2.106	.014
REGSAN SEGURO	8.094	3	2.698	3.018	.029
CLASE SEGURO	3.755	4	.939	1.050	.380
3-way Interactions	13.302	12	1.108	1.240	.248
REGSAN CLASE SEGURO	13.302	12	1.108	1.240	.248
Explained	93.071	39	2.386	2.669	.000
Residual	6299.983	7047	.894		
Total	6393.054	7086	.902		

Tabla 22.4

*** ANALISIS DE CLASIFICACION MULTIPLE ***

SANIDAD PUBLICA: DEMASIADO USADA

POR REGIMEN SANITARIO

CLASE

SEGURO SANITARIO: PUBLICO VS PRIVADO

Grand Mean =		2.849					Adjusted for Independents + Covariates	
Variable + Category		N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Dev'n Beta	
REGSAN								
1		1307	-.10		-.09			
2		2930	-.00		-.01			
3		2255	.03		.03			
4		595	.10		.09			
				.06		.05		
CLASE								
capitalista		686	.10		.09			
nueva cl. media		2816	-.01		-.02			
vieja cl. media		683	.11		.11			
supervisor		1635	-.01		-.00			
proletario		1267	-.08		-.07			
				.06		.05		
SEGURO								
privado		1605	.06		.04			
público		5482	-.02		-.01			
				.03		.02		
Multiple R Squared						.007		
Multiple R						.084		

Tabla 22.5

*** ANALISIS DE VARIANZA ***

SANIDAD PUBLICA: RECORTE

POR REGIMEN SANITARIO

CLASE

SEGURO SANITARIO: PUBLICO VS PRIVADO

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	93.842	8	11.730	11.553	.000
REGSAN	8.627	3	2.876	2.832	.037
CLASE	66.844	4	16.711	16.459	.000
SEGURO	10.641	1	10.641	10.480	.001
2-way Interactions	45.612	19	2.401	2.364	.001
REGSAN CLASE	27.693	12	2.308	2.273	.007
REGSAN SEGURO	15.646	3	5.215	5.137	.002
CLASE SEGURO	4.429	4	1.107	1.091	.360
3-way Interactions	7.076	12	.590	.581	.860
REGSAN CLASE SEGURO	7.076	12	.590	.581	.860
Explained	146.529	39	3.757	3.700	.000
Residual	7253.419	7144	1.015		
Total	7399.949	7183	1.030		

12995 Cases were processed.

5811 Cases (44.7 PCT) were missing.

Tabla 22.6

*** ANALISIS DE CLASIFICACION MULTIPLE ***

SANIDAD PUBLICA: RECORTE

POR REGIMEN SANITARIO

CLASE

SEGURO SANITARIO: PUBLICO VS PRIVADO

Grand Mean =		2.035					Adjusted for Independents + Covariates	
Variable + Category		N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Dev'n	Beta
REGSAN								
1		1312	.04		.03			
2		2999	-.00		-.01			
3		2249	.02		.02			
4		624	-.12		-.10			
				.04		.03		
CLASE								
capitalista		707	.16		.15			
nueva cl. media		2865	-.10		-.10			
vieja cl. media		694	.19		.18			
supervisor		1641	.01		.02			
proletario		1277	.03		.03			
				.10		.10		
SEGURO								
privado		1627	.08		.07			
público		5557	-.02		-.02			
				.04		.04		
Multiple R Squared						.013		
Multiple R						.113		

Tabla 23
Variables de actitud y sus enunciados en el cuestionario

INEFICACIA	"Los servicios sanitarios a disposición del ciudadano medio son poco eficientes, y los pacientes no son tratados todo lo bien que se debiera"
MALA CALIDAD	"La calidad de la atención sanitaria pública en nuestro país es mala".
PESIMISMO	"La calidad de la sanidad para el ciudadano medio será peor en el futuro debido al aumento de los costes"
CIUDADANIA	"La seguridad social es un gran logro de las sociedades modernas. El Estado debe garantizar que nadie quede desprotegido en caso de caer enfermo"
PAGO	El Estado debe seguir garantizando a todos un amplio abanico de cobertura sanitaria aunque esto implique aumentar los impuestos o las contribuciones a la seguridad social"
COSTE	"En el futuro la atención sanitaria para el ciudadano medio de nuestro país será peor debido al aumento de los costos del sistema"
ABUSO	"La gente hace un uso demasiado frecuente de la sanidad pública, contribuyendo así al aumento de los costes"
RECORTE	"El Estado debiera dar al ciudadano sólo los servicios sanitarios más esenciales, fomentando que la gente se ocupase por ella misma de los servicios restantes"

Tabla 24
Consenso en torno a las dimensiones de las actitudes
R cuadrado para cada factor y por países

	INSATISFACCION	LEGITIMACION	RIESGO MORAL
Francia	.081	.053	.052
Bélgica	.032	.064	.057
Ex-RDA	.035	.047	.032
Alemania	.018	.049	.052
Italia	.040	.108	.033
Luxemburgo	.044	.053	.077/.073
Irlanda	.081	.063	.100
Grecia	.036	.035	.065
España	.064	.060	.038
Holanda	.045	.151	.040
	INSATISFACCION	DESLEGITIMACION	Y RIESGO MORAL
Dinamarca	.065	.207	
Portugal	.063	.059	
Reino Unido	.142	.065	

6^a PARTE:
CONSISTENCIA ACTITUD-CONDUCTA:
CONSECUENCIAS POLITICAS
DE LA AMBIVALENCIA

Política y ambivalencia ante la
desigualdad y el Estado de
Bienestar.

Tabla 1
ACTITUDES ANTE LA DESIGUALDAD Y AUTOUBICACIÓN POLÍTICA

	AUSTRALIA	ALEMANIA OCC.	ALEMANIA OR.	U.S.A.	ITALIA	POLONIA	ESPAÑA
Cuenta propia (ref. asalariado)	.13***		.12*	.07*	.08*		.11**
Pensionista							
Parado (ref. ocupado)					-.10**		
Sector público	-.11***		-.13*				
E. superiores	.05*	-.06*	-.24***			.06*	
E. medios (ref. básicos)			-.10*	.09*		.15**	
Edad	.15***	.13***					
Mujer (ref. varón)	.08**	-.06*		-.09*			
Autoubicación social	.05*		.08*	.06*		.11*	.08*
Religiosidad	.12***	.22***	.29***	.09*	.31***	.13***	.27***
S. ADSCRITO	-.07**			-.06*			-.05*
S. ADQUIRIDO	.03*			.10**			
EQUIDAD			.12***		.08*		.08*
NECESIDAD	-.15***	-.07*	-.06*	-.10**	-.06*	.13***	-.05*
DESLEGITIMACIÓN	-.22***	-.13***	-.16***	-.29***	-.17***	-.09*	-.06*
CONSTANTE	3.5***	2.8***	2.5***	3.8***	3.3***	2.3***	1.6***
R ²	.15	.10	.19	.13	.15	.06	.11

Tabla 2
ACTITUDES ANTE EL EDB Y AUTOUBICACIÓN POLÍTICA

	AUSTRALIA	ALEMANIA OCC.	ALEMANIA OR.	U.S.A.	ITALIA	POLONIA	ESPAÑA
Cuenta propia (ref. asalariado)	.13***		.12*	.07*	.08*		.12***
Pensionista							
Parado (ref. ocupado)					-.10**		
Sector Público	-.11***		-.13*				
E. superiores	.05*	-.06*	-.24***			.06*	
E. medios (ref. básicos)			-.10*	.09*		.15**	
Edad	.15***	.13***					
Mujer (ref. varón)	.08**	-.06*		-.09*			
Autoubicación social	.05*		.08*	.06*		.11*	.08**
Religiosidad	.12***	.22***	.29***	.09*	.31***	.13***	.28***
LEGITIMACION EDB.	-.23***	-.16***		-.26***	-.07*	-.09*	-.05*
PROGRESIVIDAD FISCAL	-.09***						-.06*
CONSTANTE	3.2***	3.0***	2.5***	3.6***	2.9***	2.5***	1.9***
R ²	.13	.12	.15	.11	.12	.04	.11

Tabla 1
Igualdad vs. libertad, y justicia distributiva
Regresión logística
(1 = IGUALDAD)

igualdad	
equidad	
necesidad	.210 ***
DESLEG2	.098 *
imagen de sociedad justa	
legitimación meritocrática	-.145 *
deslegitimación adscriptiva	
expectativas de movilidad	-.124 *
movilidad social subjetiva	

CONSTANTE	-.711
LOG L	1435.4
GRADOS DE LIBERTAD	9
PSEUDO-R CUADRADA	.028

* p menor o igual a .05
 ** p menor o igual a .005
 *** p menor o igual a .0005

FUENTE: CIS y elaboración propia.

Tabla 2
Igualdad vs. libertad, posición social y justicia distributiva
Regresión logística
(1=IGUALDAD)

	(1)	(2)
clase II		
clase I		
estudios medios	-.676 ***	-.813 ***
estudios altos	-1.020 ***	-1.168 ***
mujer		
sector público		
ingresos	-.127 *	
edad		
clase social subjetiva		
autoubicación política		
religiosidad		
DESLEG2		
SOCIEDAD JUSTA		
IGUALDAD		
EQUIDAD		
NECESIDAD		.238 **
CONSTANTE	.803 **	.362 *
LOG L	1122.5	709.3
GRADOS DE LIBERTAD	14	16
PSEUDO-R CUADRADA	.035	.057

* p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005
FUENTE: CIS y elaboración propia.

Tabla 3
Macrojusticia, microjusticia, y autoubicación política
Regresión de mínimos cuadrados

igualdad	
equidad	.163 **
necesidad	-.080 *
DESLEG2	-.109 **
imagen de sociedad justa	-.121 **
legitimación meritocrática	.080 *
deslegitimación adscriptiva	-.070 *
expectativas de movilidad	
movilidad social subjetiva	

CONSTANTE	6.329
R CUADRADA	.051

* p menor o igual a .05

** p menor o igual a .005

*** p menor o igual a .0005

FUENTE: CIS y elaboración propia.

Tabla 4
Macrojusticia, microjusticia, posición social y autoubicación política
 Regresión de mínimos cuadrados

	(1)	(2)
clase I	.060 *	
clase II	.102 **	
clase III	.140 ***	.165 ***
clase IV		
clase V		
estudios medios		
estudios altos		
mujer		
sector público		
ingresos		
edad	.090 *	.090 *
clase social subjetiva	.145 ***	.118 ***
autoubicación política		
religiosidad	.237 ***	.205 ***
DESLEG2		-.120 **
SOCIEDAD JUSTA		-.140 ***
IGUALDAD		
EQUIDAD		.125 **
NECESIDAD		
CONSTANTE	1.401 ***	3.812 ***
R CUADRADA	.123	.163

*p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005
 FUENTE: CIS y elaboración propia.

Tabla 5
Voto, macro-justicia y micro-justicia
Regresión logística

	IU	PP	PSOE	Abstención
igualdad				.447 **
equidad	-.282 *	.205 *	-.235 *	.392 *
necesidad		-.158 *	.160 *	
DESLEG2	.103 *	-.120 ***	-.072 *	.245 ***
imagen de sociedad justa	.060 *			
legitimación meritocrática				
deslegitimación adscriptiva		-.143 *		.230 *
expectativas de movilidad	-.180 *		.131 *	
movilidad social subjetiva			.247 **	
CONSTANTE	-2.226 *	-.010 *	.020 *	-7.410 **
LOG L	711.3	959.1	1270	314.3
GRADOS DE LIBERTAD	9	9	9	9
PSEUDO-R CUADRADA	.027	.023	.027	.054

* p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005

FUENTE: CIS y elaboración propia.

Tabla 6
Voto, posición social y micro-justicia
Regresión logística

	IU	PP	PSOE	Abstención
clase I				
clase II			-.585 *	
estudios medios			-.477 *	
estudios altos			-.725 *	
mujer	.671 *	-.703 *		
sector público		1.228 **		1.461 *
ingresos				
edad				
clase social subjetiva				
autoubicación política	-.609 ***	1.201 ***	-.364 ***	
religiosidad	-.489 ***	.275 *		-.366 *
DESLEG2		-.409 ***	-.119 *	.810 ***
SOCIEDAD JUSTA				
IGUALDAD				.379 *
EQUIDAD	-.405 *			
NECESIDAD				
CONSTANTE	-1.507 *	-4.822 *	.582 *	-14.5
LOG L	372.3	269.5	642.5	101.8
GRADOS DE LIBERTAD	16	16	16	16
PSEUDO-R CUADRADA	.159	.298	.103	.263

* p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005

FUENTE: CIS y elaboración propia.

Table 1

Ambivalencia ante la igualdad y autoubicación política**Ambivalencia abstracta**

Análisis de varianza

	PRO-EQUALITY	ANTI-EQUALITY	IN-CONSISTENCY	AMBIVALENCE
Spain	5.50	6.41	5.53	5.41
	F= 6.2 (.000) Eta square= .02			
Australia	2.63	3.41	2.89	3.01
	63.1 (.000) .10			
Germany (W)	2.74	3.57	2.96	2.90
	17.8 (.000) .04			
Germany (E)	2.59	4.00	3.20	2.85
	7.7 (.000) .04			
USA	2.92	3.66	3.05	3.30
	19.5 (.000) .08			
Italy	3.13	3.26	3.29	3.37
	1.32 (.265) .006			
Poland	2.75	2.96	2.82	3.00
	1.82 (.142) .01			

Table 2.1

Ambivalencia ante la igualdad y auto-ubicación política**Ambivalencia concreta**

Multiple OLS regression analysis, only ambivalence

	Spain	Australia	Germany (W)	Germany (E)	USA	Italy	Poland
AMB1	.02	-.13***	-.05*	.06*	-.09*	.02	-.03
AMB2	.02	.11***	.07*	.16***	.17***	.20***	.06*
AMB3	-.02	.01	.09**	.01	-.06*	-.06*	.01
AMB4	-.02*	-.05*	-.04	.01	-.09*	-.03	-.03*
R square (adj.)	.001	.03	.01	.03	.04	.03	.006

Table 2.2

Ambivalencia ante la igualdad y auto-ubicación política**Ambivalencia concreta**

Multiple OLS regression analysis, ambivalence controlling for other independent variables

	Spain	Australia	Germany (W)	Germany (E)	USA	Italy	Poland
AMB1	.01	-.16***	-.07**	.07*	-.07*	-.02	-.05
AMB2	.01	.10***	.05*	.15***	.15***	.18***	.04
AMB3	-.03	.01	.10**	-.02	-.05*	-.05*	.01
AMB4	-.02*	-.05	-.05*	.01	-.08*	-.01	-.02*
AGE	.08*	.14***	.15***	-.03	.02	.02	-.03
SES	.09**	.10***	.06*	.08*	.11**	.06*	.10*
RELIGIOSITY	.26***	.12***	.22***	.28***	.09*	.32***	.13**
LEVEL OF EDUCATION:							
higher	.01	.02	-.06*	-.26**	.07	-.01	.03
medium	.06*	.01	.02	-.16**	.14*	.01	.04
(ref.: low)							
R square (adj.)	.10	.07	.09	.14	.06	.14	.02

Table 3 Ambivalencia ante la igualdad y auto-ubicación política.
Ambivalencia concreta
Multiple logistic regression analysis

		LEFT	CENTER	RIGHT	DK/NA
Spain	AMB1	-.02	-.02	.03	.03
	AMB2	-.03	-.02	.03	.05
	AMB3	.01	.04	-.25**	.06*
	AMB4	.002	-.01	-.07*	.08**
Australia	AMB1	.24***	.07	-.20***	.12*
	AMB2	-.16***	-.10*	.17***	-.08
	AMB3	-.04	.06	.02	.07
	AMB4	.06*	.02	-.10**	.04
Germany (W)	AMB1	.09*	.03	-.01	.07
	AMB2	-.11**	-.02	.02	-.09*
	AMB3	-.10*	.09*	.17***	.08*
	AMB4	.03	-.03	-.03	-.01
Germany (E)	AMB1	-.01	.03	.11*	.06
	AMB2	-.09**	.02	.13**	.02
	AMB3	-.05	-.03	-.01	-.02
	AMB4	.01	.03	.03	-.01
USA	AMB1	.15***	.10*	-.10**	.12**
	AMB2	-.11**	.08*	.22***	.03
	AMB3	.09*	.05	-.07	.07
	AMB4	.11**	.05	-.09*	.04
Italy	AMB1	.06	.10*	.10*	.07
	AMB2	-.15***	.01	.15***	.01
	AMB3	.05	.01	-.08	.07
	AMB4	.01	-.04	-.02	-.09*
Poland	AMB1	.16***	-.04	-.13**	.11**
	AMB2	-.01	.03	.03	.02
	AMB3	.05	-.01	-.03	-.03
	AMB4	.02	-.02	-.01	.01

Tabla 4.1
Efecto de la ambivalencia sobre la autoubicación política:
ambivalencia normativa

Multiple R .27841
R Square .07751
Adjusted R Square .07536
Standard Error 1.96831

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	22	3074.68932	139.75861
Residual	9445	36592.15564	3.87424

F = 36.07385 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	-.532129	.100498	-.069739	-5.295	.0000
Bélgica	-.123066	.098392	-.016855	-1.251	.2110
Ex-RDA	-.140019	.102002	-.019219	-1.373	.1699
Alemania	.011986	.098808	.001619	.121	.9035
Italia	-.697228	.102996	-.088484	-6.769	.0000
Luxemburgo	-.383667	.129824	-.034026	-2.955	.0031
Dinamarca	.360932	.097354	.051278	3.707	.0002
Irlanda	.300606	.102896	.038680	2.921	.0035
UK	.561561	.097249	.080626	5.774	.0000
Grecia	.489452	.102601	.063587	4.770	.0000
España	-1.100798	.109489	-.127185	-10.054	.0000
Portugal	.124665	.103187	.015999	1.208	.2270
(Ref.: Holanda)					
Cuenta pr.	.219287	.080035	.028952	2.740	.0062
Pensionista	-.119652	.070529	-.022736	-1.697	.0898
Parado	-.126702	.084968	-.015313	-1.491	.1359
Estudiante	.339773	.087235	.046740	3.895	.0001
(ref.: ocupado asalariado)					
Sect.públ.	-.216353	.050876	-.045853	-4.253	.0000
(ref.: sector privado)					
Estudios	-.023948	.005401	-.054927	-4.434	.0000
Edad	.012678	.001691	.108209	7.499	.0000
Mujer	.016384	.041123	.004002	.398	.6903
(Ref.: varón)					
Clase s.s.	.226868	.021335	.117137	10.633	.0000
AMB.NORMATIVA	.215569	.022024	.099179	9.788	.0000
(Constant)	4.696950	.148679		31.591	.0000

Tabla 4.2
Efecto de la ambivalencia sobre la autoubicación política:
ambivalencia técnica

Multiple R .27382
R Square .07498
Adjusted R Square .07278
Standard Error 1.96844

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	22	2912.99459	132.40884
Residual	9275	35938.45389	3.87477

F = 34.17209 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	-.514472	.101317	-.067781	-5.078	.0000
Bélgica	-.087423	.098677	-.012134	-.886	.3757
Ex-RDA	-.156109	.103097	-.021404	-1.514	.1300
Alemania	-.001944	.099666	-2.638E-04	-.020	.9844
Italia	-.660661	.104349	-.083517	-6.331	.0000
Luxemburg.	-.357906	.132023	-.031482	-2.711	.0067
Dinamarca	.385526	.098091	.055123	3.930	.0001
Irlanda	.265259	.104847	.033602	2.530	.0114
UK	.571645	.098293	.082234	5.816	.0000
Grecia	.496407	.104457	.064075	4.752	.0000
España	-1.116122	.110630	-.128810	-10.089	.0000
Portugal	.172789	.103755	.022463	1.665	.0959
Cuenta pr.	.205438	.080416	.027285	2.555	.0106
Pensionista	-.122693	.071492	-.023274	-1.716	.0862
Parado	-.094169	.086001	-.011354	-1.095	.2736
Estudiante	.287285	.087823	.039655	3.271	.0011
Sect.públ.	-.230450	.051357	-.048897	-4.487	.0000
Estudios	-.023478	.005454	-.053930	-4.305	.0000
Edad	.013164	.001711	.112178	7.692	.0000
Mujer	-.001419	.041476	-3.471E-04	-.034	.9727
Clase s.s.	.228928	.021489	.118293	10.653	.0000
AMB.TECNICA	.212581	.023262	.093755	9.139	.0000
(Constant)	4.632986	.150679		30.747	.0000

Tabla 4.3
Efecto de la ambivalencia sobre la autoubicación política:
ambivalencia contextual

Multiple R .27078
R Square .07332
Adjusted R Square .07104
Standard Error 1.96652

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	22	2737.86251	124.44830
Residual	8948	34603.59351	3.86719

F = 32.18057 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	-.491410	.102245	-.065771	-4.806	.0000
Bélgica	-.035512	.100059	-.004961	-.355	.7227
Ex-RDA	-.104135	.104207	-.014489	-.999	.3177
Alemania	.101308	.101313	.013786	1.000	.3174
Italia	-.713427	.106123	-.090395	-6.723	.0000
Luxemburg.	-.320423	.132259	-.028820	-2.423	.0154
Dinamarca	.433462	.099059	.062970	4.376	.0000
Irlanda	.325444	.107045	.040999	3.040	.0024
UK	.618887	.100009	.089213	6.188	.0000
Grecia	.479799	.107213	.060488	4.475	.0000
España	-1.167867	.114359	-.131690	-10.212	.0000
Portugal	.189171	.106183	.024308	1.782	.0749
Cuenta pr.	.215255	.082697	.028354	2.603	.0093
Pensionista	-.143411	.072895	-.027111	-1.967	.0492
Parado	-.114593	.086740	-.013977	-1.321	.1865
Estudiante	.247401	.089163	.034107	2.775	.0055
Sect.públ.	-.225916	.052051	-.048197	-4.340	.0000
Estudios	-.021774	.005552	-.049907	-3.921	.0001
Edad	.012794	.001744	.108620	7.336	.0000
Mujer	-.037021	.042157	-.009073	-.878	.3799
Clase s.s.	.226000	.021830	.117246	10.353	.0000
AMB.CONTEXTUAL	.137812	.016282	.088370	8.464	.0000
(Constant)	4.546715	.154470		29.434	.0000

Tabla 4.4
Efecto de la ambivalencia sobre la autoubicación política:
ambivalencia por riesgo moral

Multiple R .25389
R Square .06446
Adjusted R Square .06221
Standard Error 1.97794

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	22	2463.58806	111.98128
Residual	9139	35753.96979	3.91224

F = 28.62331 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Francia	-.479906	.101798	-.064104	-4.714	.0000
Bélgica	-.037282	.099525	-.005211	-.375	.7080
Ex-RDA	-.176663	.103332	-.024624	-1.710	.0874
Alemania	.049220	.100890	.006686	.488	.6257
Italia	-.683135	.105884	-.086116	-6.452	.0000
Luxemburg.	-.356027	.132757	-.031616	-2.682	.0073
Dinamarca	.400671	.098988	.057747	4.048	.0001
Irlanda	.288056	.106099	.036440	2.715	.0066
UK	.531628	.099488	.075993	5.344	.0000
Grecia	.418666	.105907	.053332	3.953	.0001
España	-1.109865	.113568	-.125392	-9.773	.0000
Portugal	.110150	.105209	.014223	1.047	.2951
Cuenta pr.	.223715	.082042	.029513	2.727	.0064
Pensionista	-.113519	.072463	-.021498	-1.567	.1172
Parado	-.117389	.086126	-.014329	-1.363	.1729
Estudiante	.264729	.089323	.036132	2.964	.0030
Sect.públ.	-.228208	.051847	-.048568	-4.402	.0000
Estudios	-.022435	.005525	-.051353	-4.061	.0000
Edad	.011986	.001737	.101617	6.902	.0000
Mujer	-.013300	.041960	-.003256	-.317	.7513
Clase s.s.	.227717	.021733	.118009	10.478	.0000
AMB.RIESGO	.029097	.026645	.011197	1.092	.2749
(Constant)	4.731801	.152432		31.042	.0000

Tabla 4.5. Efecto de la ambivalencia sobre la autoubicación política después de controlar por estructura social (coeficiente y R²)

Pais	AMB1 R ²	AMB2 R ²	AMB3 R ²	AMB4 R ²	AJUSTADO R ² SIN AMBIVALENCIA
Francia	.10*** .024	.08* .022	.06* .022	.012	.016
Bélgica	.08* .032	.08* .031	.022	.026	.027
Alemania E	.05 .045	.07* .046	.042	.045	.044
Alemania O	.076	.080	.07* .080	.072	.075
Italia	.11*** .025	.14*** .026	.10** .020	.011	.012
Luxemburgo	.002	.001	.001	.001	.002
Dinamarca	.25*** .191	.23*** .162	.17*** .157	.10** .124	.105
Irlanda	.015	.015	.08* .018	-.08* .017	.016
UK	.08* .059	.08* .060	.19*** .090	.049	.051
Grecia	.07* .055	.050	.050	.050	.049
España	.15*** .036	.16*** .040	.013	.12*** .033	.020
Portugal	.08* .014	.010	.08* .016	.014	.011
Holanda	.13*** .070	.15*** .075	.11** .061	.050	.055

La España fatal: fatalismo
social y fatalismo político en
España

Tabla 1
Desigualdad en España:
evolución 1980-1990, y comparación internacional.
Índice de Gini sobre gasto monetario disponible

	1980	1990
España	0.35	0.33
Reino Unido	0.27	0.29
Alemania	0.26	0.26
Holanda	0.28	0.26
Estados Unidos	0.32	0.35
Suecia	0.19	0.22
Francia	0.30	0.33
Canadá	0.31	0.30
Italia	—	0.30
Luxemburgo	—	0.24
Irlanda	—	0.34

Fuente: L. Ayala

Tabla 2: Social fatalism, political fatalism, and social position. Analysis of variance

		SOCIAL FATALISM						POLITICAL FATALISM		
		% distrust	% unjust society	more equality	luck /contacts	ineficacy	not satisfied	no interest	democr. not satisfied	% non vote
CLASS	service intermed. proletar.	50	60	4.7	5.4	3.8	3.3	1.6	1.5	13
		65	64	5.0	5.8	3.9	3.6	2.1	1.5	14
		70	69	5.6	6.0	4.3	4.0	2.3	1.5	17
	F/chi sq.	45(.000)	4 (.04)	14(.000)	4 (.03)	5 (.04)	12(.002)	52(.000)	_____	_____
EMPL.	unempl. employ.	66	70	5.4	6.0	4.2	4.5	2.0	1.7	16
		66	61	5.2	5.7	3.9	3.6	2.2	1.4	14
	F/chi sq.	_____	5 (.04)	_____	_____	_____	39(.000)	4 (.03)	7 (.008)	_____
EDUC.	low medium high	70	70	5.4	5.9	4.2	3.9	2.3	1.5	16
		60	65	5.2	5.6	3.9	3.7	1.9	1.5	14
		40	60	5.0	5.4	3.7	3.6	1.5	1.5	13
	F/chi sq.	57(.000)	13(.001)	5 (.04)	5 (.01)	4 (.03)	4 (.04)	73(.000)	_____	_____
SECTOR	public private	54	65	5.4	5.4	3.8	3.4	1.9	1.5	15
		69	63	5.3	5.9	4.0	3.8	2.2	1.5	15
	F/chi sq.	20(.000)	_____	_____	5 (.02)	_____	10(.001)	15(.000)	_____	_____
VOTE	vote turnout	65	61	5.2	5.7	3.8	3.7	2.0	1.4	
		70	70	5.9	6.3	4.3	4.2	2.6	1.7	
	F/chi sq.	_____	9 (.005)	15(.000)	10(.009)	8 (.01)	8 (.01)	73(.000)	18(.000)	

SOURCE: CIS

Tabla 3.1
Análisis de fiabilidad de las escalas aditivas de fatalismo
Alpha de Cronbach

ENCUESTA CIRES.

Escala de fatalismo político.

Items: - CIUD
 - SATI
 - LAGE
 - ALOS

Nº de casos: 1058

Alpha = .58

Escala de fatalismo social.

Items: - DESI
 - JUST
 - INGR
 - EDUC
 - MEDI

Nº de casos: 1024

Alpha = .62

Escala de estatismo.

Items: - GASAN
 - GAEDU
 - GACLA
 - GAPEN
 - GAVIV

Nº de casos: 1067

Alpha = .66

Nota: en el apéndice al final del texto se encuentran los enunciados de los items en el cuestionario

ENCUESTA CIS/ISSP

Escala de fatalismo social.

Items: - PERC
 - DEMA
 - OPING
 - OPEDU
 - OPSAN

Nº de casos: 2022

Alpha= .52

Escala de estatismo.

Items: - ESTRE
 - ESTTR
 - ESTIN

Nº de casos: 2232

Alpha= .71

Nota: en el apéndice al final del texto se encuentran los enunciados completos de los ítems en el cuestionario

Tabla 3.2
Indices de fatalismo

ENCUESTA CIS/ISSP

Indice	Desviación		Mínimo	Máximo	N
	Media	standard			
FATSOC	10.8	1.5	5.0	13.0	2022

ENCUESTA CIRES

Indice	Desviación		Mínimo	Máximo	N
	Media	standard			
FATSOC	22.5	3.2	12.0	30.0	1024
FATPOL	11.6	2.4	4.0	18.0	1058

LEYENDA: * FATPOL: fatalismo político
 * FATSOC: fatalismo social

Tabla 4
Posición social y fatalismo
Análisis de varianza

		FATALISMO POLITICO	FATALISMO SOCIAL	
			CIS	CIRES
EMPLEO	parado	7.5	11.8	23
	empleado	6.9	10.8	22.4
	F	5.5 (.04)	16 (.00)	4.5 (.04)
SECTOR	público	6.5	10.8	22.3
	privado	7.0	10.8	22.6
	F	4.2 (.04)		
ESTUDIOS	básicos	7.2	10.9	22.8
	medios	6.9	10.8	22.5
	superiores	6.5	10.7	21.9
	F	7.6 (.00)	.50 (.60)	3.1 (.05)
CLASE	servicio	6.1	10.7	21.1
	intermedias	6.7	10.8	22.4
	proletarios	7.0	10.9	23.2
	F	5.1 (.04)	1.5 (.21)	3.3 (.05)
VOTO	Votates	6.9	10.6	22.2
	Abstención	7.5	11.2	23.4
	F	8.2 (.00)	12.3 (.00)	5.2 (.00)

Datos: CIRES y CIS/ISSP

Tabla 5.1
Relación entre fatalismo social (FATS) y fatalismo político (FATP)
Análisis de correlaciones

Correlaciones:	FATS	DESI	JUST	INGR	EDU	SANI	VIVI
FATP	.1749**	.1403**	.0811*	.1497**	.0661	.0685	.1364**
CIUD	.0914*	.1101**	.1147**	.1077**	-.0551	-.0386	.1304**
SATI	.1310**	.1019**	.0458	.0362	.0684	.1101**	.0974*
LAGE	.1144**	.0570	.0254	.1348**	.0549	.0556	.0881*
ALOS	.1336**	.1166**	.0463	.1011*	.0912*	.0609	.0668

N of cases: 928 1-tailed Signif: * - .01 ** - .001

Datos: encuesta CIRES

Tabla 5.2
Relación entre fatalismo social y fatalismo político
 Análisis de correlaciones

Correlations: INDIF DEMOC STAEF DELEG

INDIF	1.0000			
DEMOC	.0208	1.0000		
STAEF	.0301	.0282	1.0000	
DELEG	.1074**	.2233**	.0832**	1.0000

N of cases: 2095 1-tailed Signif: * - .01 ** - .001

Correlations: EGALIT LUCK STATE COMPET SATISF INEFFI

EGALIT	1.0000					
LUCK	.0117	1.0000				
STATE	.0120	.2673**	1.0000			
COMPET	.0595*	.2690**	.2359**	1.0000		
SATISF	.0915**	.0684*	.0150	.0576*	1.0000	
INEFFI	.0768**	.0404	-.0520	.0788**	.2935**	1.0000

N of cases: 1826 1-tailed Signif: * - .01 ** - .001

Correlations: INDIF DEMOC STAEF DELEG

EGALIT	.0081	-.0144	-.0388	.0300
LUCK	.0154	.0355	-.0527	-.0376
STATE	.0070	.0554	-.1626**	-.0047
COMPET	.1243*	.0071	.0406	.0223
SATISF	-.0698*	.0858**	.0359	.0432
INEFFI	-.0194	.0434	.0461	.0343

N of cases: 1664 1-tailed Signif: * - .01 ** - .001

SOURCE: CIS

Tabla 6.1
Social position, social fatalism and political fatalism
 Regresión de mínimos cuadrados

clase I	
clase II	
parado	.0931 *
estudios medios	
estudios altos	
mujer	
sector público	
ingresos	
edad	
clase social subjetiva	-.0798 *
autoubicación política	
religiosidad	
ESTATISMO	.081 *
FATALISMO SOCIAL	.173 ***

CONSTANTE	.7.201 ***
R CUADRADA	.074

*p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005

FUENTE: CIRES y elaboración propia.

Tabla 6.2
Social position, social fatalism and political fatalism
 Regresión de mínimos cuadrados

	(1)	(2)	(3)
clase I	-.102 ***		-.113 **
clase II			
parado			
estudios medios			
estudios altos			
mujer	.129 ***		.131 ***
sector público			
ingresos	-.132 ***		-.142 ***
edad			
clase social subjetiva			
autoubicación política			
religiosidad			
SUERTE Y CONTACTOS		.056 *	
IGUALITARISMO		.070 *	
DESCONFIANZA		.135 ***	.094 **
INEFICACIA PERSONAL			
DESLEGITIMACION		.063 **	.059 **
INSATISFACCION VITAL		-.051 *	
CONSTANTE	2.048 ***	1.985 ***	2.265 ***
R CUADRADA	.102	.030	.120

*p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005
 FUENTE: CIS y elaboración propia.

Tabla 7.1
Voto, macro-justicia y micro-justicia
Regresión logística

	IU	PP	PSOE	Abstención
igualdad				.447 **
equidad	-.282 *	.205 *	-.235 *	.392 *
necesidad		-.158 *	.160 *	
DESLEG2	.103 *	-.120 ***	-.072 *	.245 ***
imagen de sociedad justa	.060 *			
legitimación meritocrática				
deslegitimación adscriptiva		-.143 *		.230 *
expectativas de movilidad	-.180 *		.131 *	
movilidad social subjetiva			.247 **	
CONSTANTE	-2.226 *	-.010 *	.020 *	-7.410 **
LOG L	711.3	959.1	1270	314.3
GRADOS DE LIBERTAD	9	9	9	9
PSEUDO-R CUADRADA	.027	.023	.027	.054

* p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005

FUENTE: CIS y elaboración propia.

Tabla 7.2
Social position, social fatalism and political fatalism (turnout)
 Regresión logística
 (1 = non vote)

	(1)	(2)	(3)
clase I			
clase II	-1.079 *		-1.172 *
paro			
estudios medios			
estudios altos			
mujer			
sector público	.653 *		1.766 *
ingresos			
edad			
clase social subjetiva			
autoubicación política			
religiosidad	-.312 *		-.477 *
IGUALDAD		.359 *	.729 *
EQUIDAD			
NECESIDAD		.446 *	
DESLEGITIMACION NORMATIVA		.250 **	
SOCIEDAD JUSTA			
FUNCIONALISMO			-.521 *
ADSCRIPTIVISMO		.353 *	.745 *
CONFLICTIVISMO		-.225 *	
EXPECTATIVAS DE MOVILIDAD		-.153 *	-.642 *
MOVILIDAD INTER. SUBJ.		-.297 *	-.411 *
CONSTANTE	-2.919***	-6.600**	-12.7**
LOG L	208.7	341.5	78.7
GRADOS DE LIBERTAD	11	10	21
PSEUDO-R CUADRADA	.080	.091	.198

*p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005
 FUENTE: ISSP/CIS y elaboración propia.

Tabla 7.3
Social position, social fatalism and political fatalism (turnout)
Regresión logística (1 = non vote)

	(1)	(2)	(3)	(4)
clase I				
clase II				
parado				
estudios medios				
estudios altos				
mujer				
sector público				
ingresos				
edad	-.023 **			
clase social subjetiva	-.244 **			
autoubicación política				
religiosidad	-.071 *			-.065 *
SUERTE Y CONTACTOS				
IGUALITARISMO		.092 **		.089 **
DESCONFIANZA		.197 *		
INEFICACIA PERSONAL		.079 *		
DESLEGITIMACION		.345 **		.326 **
INSATISFACCION VITAL				
INDIFERENCIA			.342 *	.320 *
NO PARTIDOS POLITICOS			.238 *	
INEFICACIA DEL ESTADO				
DESINTERES POLITICO			.600 ***	.532 ***
INSATISFACCION DEMOCRACIA			.275 **	.299 *
CONSTANTE	-.414 *	-2.975 ***	-3.571 ***	-3.375 ***
LOG L	673.4	1552.9	1729.7	135.5
GRADOS DE LIBERTAD	12	6	5	23
PSEUDO-R CUADRADA	.035	.029	.056	.112

*p menor o igual a .05 ** p menor o igual a .005 *** p menor o igual a .0005 FUENTE: CIS

Apéndice:

Etiquetas y enunciado de las variables en los cuestionarios

Encuesta CIRES

CIUD	Los ciudadanos influyen en una democracia
SATI	Satisfacción con el funcionamiento de la democracia
LAGE	La gente como yo no influye en el Gobierno
ALOS	A los gobernantes no les importa la gente como yo
DESI	Las desigualdades en España son muy grandes
JUST	Estas desigualdades son injustas
INGR	Las desigualdades en ingresos son grandes
EDUC	Las desigualdades en el acceso a la Univ. son grandes
MEDI	Las desigualdades en el acceso al cuidado médico son grandes
VIVI	Las desigualdades en el acceso a la vivienda son grandes
GASAN	El Estado debe gastar más dinero en sanidad
GAEDU	El Estado debe gastar más dinero en educación
GACLA	El Estado debe gastar más dinero en asistencia a clases bajas
GAPEN	El Estado debe gastar más dinero en pensiones
GAVIV	El Estado debe gastar más dinero en vivienda

PERC	<i>En España existen muchas desigualdades en general</i>
DEMA	En España existen demasiadas diferencias de ingresos
OPING	En España no existe igualdad de oportunidades para aumentar los ingresos
OPEDU	En España no existe igualdad de oportunidades para acceder a una buena educación
OPSAN	En España no existe igualdad de oportunidades para acceder a asistencia sanitaria
ESTRE	Es responsabilidad del Estado reducir las diferencias de ingresos
ESTTR	Es responsabilidad del Estado dar un puesto de trabajo al que lo necesite
ESTIN	Es responsabilidad del Estado garantizar un ingreso mínimo a todos los ciudadanos

NO PARTIDOS POLITICOS	Los partidos políticos tienden a crear conflictos donde no los hay
INEFICACIA DEL ESTADO (STAEF)	El Estado no puede resolver ningún problema
DESINTERES POLITICO (INDIF)	No estoy interesado en absoluto por la política
INSATISFACCION DEMOCRACIA (DEMOC)	No estoy satisfecho con el funcionamiento de la democracia en España
LEGITIMACION DEMOCRACIA (DELEG)	A veces es preferible un gobierno autoritario a uno democrático
SUERTE Y CONTACTOS (LUCK)	Trabajar duro no suele traer el éxito. Es más una cuestión de suerte y de contactos
IGUALITARISMO (EGALIT)	Los ingresos deberían hacerse más iguales
DESCONFIANZA (NO TRUST)	No se puede confiar en la gente. Nunca se es lo bastante prudente cuando se trata con los demás
INEFICACIA PERSONAL (INEFFI)	Soy de los que piensan que el hombre no tiene completa libertad y control sobre su vida, de forma que mucho de lo que hace no tiene efecto real sobre su vida
DESLEGITIMACION (UNJUST)	Las desigualdades sociales son injustas
INSATISFACCION VITAL (SATISF)	No estoy satisfecho con mi vida
COMPETENCIA (COMPET)	La competencia es perjudicial, pues saca a flote lo peor de las personas
ESTATISMO (STATE)	El Estado debe asumir responsabilidades para proporcionar medios de vida a todo el mundo

Nueva política, postmaterialismo
y ambivalencia ante el Estado de
Bienestar.

Tabla 1

		AMB1	AMB2	AMB3	AMB4
Francia	Correlación	-.11**	-.08*		
	Materialista	.45	.63	1.3	.76
	Mixto	.37	.54	1.3	.75
	Postmaterialista	.11	.38	1.1	.76
	F	6.4 (.00)	3.7 (.02)		
Bélgica	Correlación				
	Materialista	.61	.77	1.45	.87
	Mixto	.60	.64	1.34	.90
	Postmaterialista	.40	.56	1.26	.79
	F				
Alemania	Correlación			-.12**	
	Materialista	.39	.65	1.30	.93
	Mixto	.49	.67	1.05	.96
	Postmaterialista	.25	.53	.81	.96
	F	3.3 (.03)		7.3 (.007)	
Italia	Correlación				
	Materialista	.33	.64	1.44	.64
	Mixto	.32	.50	1.44	.63
	Postmaterialista	.22	.52	1.13	.78
	F				
Luxemburgo	Correlación				
	Materialista	.38	.60	1.36	.79
	Mixto	.36	.48	1.24	.75
	Postmaterialista	.37	.38	1.16	.84
	F				
Dinamarca	Correlación			-.14**	.10*
	Materialista	.28	.51	1.29	.54
	Mixto	.42	.53	1.21	.90
	Postmaterialista	.21	.36	.78	.90
	F	4.5 (.01)	3.5 (.03)	11.4 (.000)	7.8 (.000)
Irlanda	Correlación				
	Materialista	.19	.40	.97	.76
	Mixto	.08	.34	.99	.71
	Postmaterialista	.13	.26	.94	.72
	F				

		AMB1	AMB2	AMB3	AMB4
Reino Unido	Correlación			-.12***	
	Materialismo	.10	.30	.92	.87
	Mixto	.02	.17	.72	.80
	Postmaterialismo	.03	.14	.43	.97
	F			7.5 (.000)	5.2 (.005)
Grecia	Correlación				
	Materialismo	-.04	-.03	.81	.62
	Mixto	-.02	.10	1.08	.61
	Postmaterialismo	-.12	-.09	.95	.52
	F		4.7 (.008)	3.9 (.01)	
España	Correlación	-.10*			
	Materialismo	.15	.44	1.8	.64
	Mixto	.00	.29	1.6	.53
	Postmaterialismo	-.09	.27	1.8	.45
	F	4.9 (.007)	3.1 (.05)	2.8 (.05)	
Holanda	Correlación	.04	.01	-.00	.04
	Materialismo	-.01	.24	.75	.75
	Mixto	.01	.29	.77	.79
	Postmaterialismo	.10	.20	.77	.84
	F				
Portugal	Correlación			-.10*	
	Materialismo	.12	.16	1.03	.51
	Mixto	.04	.17	.90	.57
	Postmaterialismo	-.09	.10	.47	6.7
	F	2.7 (.05)		5.3 (.004)	

Nota: El rango de los 4 índices es siempre -0.5 / 4.

AMB1	ambivalencia normativa	v235 / v287
AMB2	ambivalencia técnica	v235 / v236
AMB3	ambivalencia contextual	v232 / v278
AMB4	aambivalencia por riesgo moral	v232 / v235

Tabla 2

Materialismo / Postamaterialismo y ambivalencia ante el Estado de Bienestar
Regresión múltiple OLS

	Francia	Belgica	Alemania	Italia	Luxemburgo	Dinamarca	Irlanda	U.K.	Grecia	España	Portugal	Holanda
Por cuenta propia												-.07*
Pensionista												
Parado												
Estudiante (ref. asalariado)												
Sector Público (ref. parado)		.08*				.14***	.08*	.07*	.09*		.06*	
Mujer												
Estudios	.19***	.13**	.15***		.16***	.14***	.15**	.18***	.22***	.15***	.15***	.12***
Edad		-.12**	-.18***	-.20***		-.11*	-.18***	-.12**		-.21***	-.10***	-.24***
Culso social subjetiva												.11**
AMB1	-.15***					-.10*		.17**	-.19***	-.11***	-.10***	
AMB2				-.10*	-.17**			-.19***				
AMB3			-.11**			-.10**		-.08*			-.08*	
AMB4	.10**					.11**					.09*	
CONSTANTE	1.21	1.52	1.7	1.9	1.5	2.0	1.4	1.6	1.2	1.9	1.4	1.8
R ²	.10	.06	.13	.03	.05	.12	.07	.10	.13	.15	.10	.07

Igualitarismo y autoritarismo

Tabla 1.1
Fiabilidad de los índices de igualitarismo y autoritarismo
Encuesta CIS
Alpha de Crombach

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ETNOC)

1. SEGRE
2. INMIG

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 2060.0

N OF ITEMS = 2

ALPHA = .6968

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (INTOL)

1. DROGA
2. ABORT
3. HOMOS

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 2115.0

N OF ITEMS = 3

ALPHA = .6556

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (NACIO)

1. PATRI
2. ORGUL

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 2054.0

N OF ITEMS = 2

ALPHA = .4338

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (A U T O R)

1. DROGA
2. ABORT
3. HOMOS
4. ORGUL

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 2058.0

N OF ITEMS = 4

ALPHA = .6163

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (P O S T)

1. DINER
2. TRABA

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 2193.0

N OF ITEMS = 2

ALPHA = .4363

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (M A T E)

1. RESPE
2. FAMIL

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 2267.0

N OF ITEMS = 2

ALPHA = .4811

Tabla 1.2
Fiabilidad de los índices de igualitarismo y autoritarismo
Encuesta ECBC
Alpha de Crombach

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (I G)

1. INGRE
2. ESTAD

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 758.2

N OF ITEMS = 2

ALPHA = .6009

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (A U)

1. DELIN
2. FIRME

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 5180.3

N OF ITEMS = 2

ALPHA = .5539

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (C O)

1. PORRO
2. MILIT
3. JUNTA

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 847.9

N OF ITEMS = 3

ALPHA = .6513

Tabla 1.3
Valores de los índices de igualitarismo y autoritarismo

Encuesta CIS

Variable	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum	N
INTOL	19.33	6.61	.00	27.00	2115
ETNOC	1.70	1.42	.00	6.00	2060
NACIO	3.90	1.45	.00	6.00	2054
AUTOR	21.85	6.80	.00	30.00	2058
IGUAL	4.31	2.56	.00	9.00	2161
MATER	3.70	.69	.00	4.00	2267
POSTM	2.70	1.33	.00	4.00	2193

Encuesta ECBC

Variable	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum	N
IGUAL	4.60	1.29	.00	6.00	758
AUTOR	3.28	1.63	.00	6.00	5180
CONSE	18.74	6.51	.00	30.00	848
AUTAU	4.18	2.12	.00	10.00	5092
AUTCO	4.94	2.27	.00	10.00	5108
AUTPO	4.52	2.11	.00	10.00	4687

Tabla 2.1
Modelos de clase y autoidentificación liberal-autoritario
Análisis de varianza

Summaries of AUTAU
By levels of EGP

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			4.1753	2.1281	4161
EGP	1		4.3056	2.2175	208
EGP	2		3.8982	1.9935	505
EGP	3		4.1368	2.0819	746
EGP	4		4.1212	2.2407	165
EGP	5		4.0067	1.9602	66
EGP	6		4.2822	2.0950	452
EGP	7		4.3905	2.0272	203
EGP	8		4.0322	2.2646	149
EGP	9		4.3644	2.2083	707
EGP	10		4.1114	2.1627	818
EGP	11		4.2345	2.0561	161

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	92.5489	10	9.2549	2.0488	.0252
Linearity	13.5697	1	13.5697	3.0040	.0831
Dev. from Linearity	78.9791	9	8.7755	1.9427	.0419
	R = .0268	R Squared = .0007			
Within Groups	18836.7955	4170	4.5172		
	Eta = .0699	Eta Squared = .0049			

Summaries of AUTAU
By levels of WRGHT

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			4.1776	2.1143	3761
WRGHT	1		3.3808	2.2076	12
WRGHT	2		4.4311	2.2936	82
WRGHT	3		4.2471	2.1132	860
WRGHT	4		4.2929	2.2350	61
WRGHT	5		3.9901	2.1523	102
WRGHT	6		3.5217	1.8064	26
WRGHT	7		3.6266	1.9097	39
WRGHT	8		4.5007	1.9080	75
WRGHT	9		3.9914	2.1928	36
WRGHT	10		3.9728	1.6998	115
WRGHT	11		4.2630	2.2232	699
WRGHT	12		4.1327	2.0902	1653

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	66.8941	11	6.0813	1.3620	.1838
Linearity	3.4179	1	3.4179	.7655	.3817
Dev. from Linearity	63.4762	10	6.3476	1.4216	.1638
	R = -.0143	R Squared = .0002			
Within Groups	16739.7021	3749	4.4651		
	Eta = .0631	Eta Squared = .0040			

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 2.2
Modelos de clase y auto identificación progresista-conservador
Análisis de varianza

Summaries of AUTCO
By levels of EGP

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			4.9161	2.2971	4168
EGP	1		4.9537	2.4381	203
EGP	2		4.8436	2.2463	510
EGP	3		4.8059	2.2537	768
EGP	4		4.8956	2.3138	163
EGP	5		4.9099	2.3553	64
EGP	6		5.2552	2.2512	465
EGP	7		4.8911	2.3706	202
EGP	8		4.8164	2.3556	144
EGP	9		4.8394	2.2915	686
EGP	10		4.9334	2.3194	814
EGP	11		5.0363	2.3077	150

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	73.8042	10	7.3804	1.4000	.1734
Linearity	2.3839	1	2.3839	.4522	.5013
Dev. from Linearity	71.4203	9	7.9356	1.5053	.1397
R = .0104 R Squared = .0001					
Within Groups	21914.5454	4157	5.2717		
Eta = .0579 Eta Squared = .0034					

Summaries of AUTCO
By levels of WRGHT

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			4.9312	2.2903	3745
WRGHT	1		5.3262	2.1317	12
WRGHT	2		5.2406	2.4827	79
WRGHT	3		5.0393	2.3365	876
WRGHT	4		5.0832	2.4571	61
WRGHT	5		4.8075	2.3080	96
WRGHT	6		5.5761	2.3685	26
WRGHT	7		4.1645	2.1632	41
WRGHT	8		5.1804	2.1967	75
WRGHT	9		5.4146	2.5112	35
WRGHT	10		4.9512	2.0958	114
WRGHT	11		4.7461	2.2541	692
WRGHT	12		4.9211	2.2737	1637

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	94.3207	11	8.5746	1.6379	.0817
Linearity	20.5998	1	20.5998	3.9349	.0474
Dev. from Linearity	73.7209	10	7.3721	1.4082	.1697
R = -.0324 R Squared = .0010					
Within Groups	19542.6633	3733	5.2351		
Eta = .0693 Eta Squared = .0048					

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 2.3
Modelos de clase y autoidentificación izquierda-derecha
Análisis de varianza

Summaries of
By levels of

AUTPO
EGP

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population					
EGP	1		4.9127	2.0397	190
EGP	2		4.5461	2.0614	472
EGP	3		4.5130	2.1656	676
EGP	4		3.8775	2.0902	134
EGP	5		4.3063	2.2993	60
EGP	6		5.2374	2.2780	409
EGP	7		4.7110	2.2122	184
EGP	8		4.3356	1.9600	125
EGP	9		4.1399	2.0204	648
EGP	10		4.2112	2.0255	728
EGP	11		4.1701	1.9658	163

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	477.1714	10	47.7171	10.8707	.0000
Linearity	107.4863	1	107.4863	24.4871	.0000
Dev. from Linearity	369.6851	9	41.0761	9.3578	.0000
R = -.0794 R Squared = .0063					
Within Groups	16587.9498	3779	4.3895		
Eta = .1672 Eta Squared = .0280					

Summaries of
By levels of

AUTPO
WRGHT

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population					
WRGHT	1		5.4938	2.5317	12
WRGHT	2		4.7200	2.1619	75
WRGHT	3		4.9426	2.2759	788
WRGHT	4		4.8267	1.9642	57
WRGHT	5		4.6537	1.9288	88
WRGHT	6		4.2586	2.1354	23
WRGHT	7		4.4232	1.9901	38
WRGHT	8		4.7325	1.7044	66
WRGHT	9		4.3145	2.2436	28
WRGHT	10		4.5788	2.0132	105
WRGHT	11		4.2543	2.0959	630
WRGHT	12		4.2343	2.0211	1486

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	322.5773	11	29.3252	6.6808	.0000
Linearity	298.9158	1	298.9158	68.0979	.0000
Dev. from Linearity	23.6616	10	2.3662	.5390	.8634
R = -.1403 R Squared = .0197					
Within Groups	14854.0638	3384	4.3895		
Eta = .1458 Eta Squared = .0213					

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 2.4
Modelos de clase e igualitarismo
Análisis de varianza

Summaries of IGU
By levels of EGP

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			4.6060	1.2678	613
EGP	1		4.3151	1.3183	41
EGP	2		4.8001	1.1944	79
EGP	3		4.4890	1.3275	99
EGP	4		4.3344	1.5392	32
EGP	5		4.3205	1.4171	8
EGP	6		4.3289	1.3390	75
EGP	7		4.8546	1.0986	17
EGP	8		4.4079	1.2290	26
EGP	9		4.6000	1.2385	94
EGP	10		4.7728	1.1297	110
EGP	11		5.3325	1.0306	31

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	38.2161	10	3.8216	2.4340	.0076
Linearity	7.8356	1	7.8356	4.9906	.0259
Dev. from Linearity	30.3805	9	3.3756	2.1500	.0239
R = .0893		R Squared = .0080			
Within Groups	945.1795	602	1.5701		
Eta = .1971		Eta Squared = .0389			

Summaries of IGU
By levels of WRGHT

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			4.5892	1.2834	550
WRGHT	1		3.8875	2.2979	2
WRGHT	2		4.6158	1.0840	15
WRGHT	3		4.2678	1.3354	126
WRGHT	4		4.2552	1.0489	10
WRGHT	5		4.6196	2.1688	10
WRGHT	6		4.0000	.0000	3
WRGHT	7		4.8848	1.2539	12
WRGHT	8		4.3694	1.4270	19
WRGHT	9		4.2541	1.2895	6
WRGHT	10		4.5588	.9769	16
WRGHT	11		4.7369	1.2720	102
WRGHT	12		4.7402	1.2243	228

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	26.3305	11	2.3937	1.4666	.1401
Linearity	19.2818	1	19.2818	11.8135	.0006
Dev. from Linearity	7.0487	10	.7049	.4319	.9311
R = .1460		R Squared = .0213			
Within Groups	878.1137	538	1.6322		
Eta = .1706		Eta Squared = .0291			

Tabla 2.5
Modelos de clase y autoritarismo
Análisis de varianza

Summaries of AUTO
By levels of EGP

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			3.2615	1.6257	4186
EGP	1		2.9754	1.5263	195
EGP	2		2.7576	1.5606	484
EGP	3		2.9332	1.6410	753
EGP	4		3.2592	1.5354	161
EGP	5		2.7299	1.4095	63
EGP	6		3.6442	1.4868	449
EGP	7		4.0572	1.5482	235
EGP	8		3.2478	1.6208	141
EGP	9		3.2056	1.6637	682
EGP	10		3.4881	1.5930	835
EGP	11		3.6435	1.5716	189

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	525.1367	10	52.5137	20.8088	.0000
Linearity	231.2579	1	231.2579	91.6371	.0000
Dev. from Linearity	293.8788	9	32.6532	12.9390	.0000
R = .1446 R Squared = .0209					
Within Groups	10536.1477	4175	2.5236		
Eta = .2179 Eta Squared = .0475					

Summaries of AUTO
By levels of WRGHT

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			3.2766	1.6153	3781
WRGHT	1		2.7238	1.4114	12
WRGHT	2		2.9067	1.4631	75
WRGHT	3		3.5991	1.5852	893
WRGHT	4		2.9374	1.5268	60
WRGHT	5		3.0171	1.4180	87
WRGHT	6		3.7758	1.5753	26
WRGHT	7		2.7863	1.5850	39
WRGHT	8		3.3830	1.8233	74
WRGHT	9		3.0931	1.2803	36
WRGHT	10		2.8654	1.5474	106
WRGHT	11		3.1215	1.6852	690
WRGHT	12		3.2439	1.5972	1682

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	174.0206	11	15.8201	6.1539	.0000
Linearity	51.0486	1	51.0486	19.8575	.0000
Dev. from Linearity	122.9721	10	12.2972	4.7835	.0000
R = -.0719 R Squared = .0052					
Within Groups	9589.1610	3769	2.5708		
Eta = .1328 Eta Squared = .0176					

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 2.6
Modelos de clase y conservadurismo
Análisis de varianza

Summaries of
By levels of

CONS
EGP

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			18.6092	6.4345	672
EGP	1		17.9500	6.2727	39
EGP	2		16.6896	6.2633	86
EGP	3		17.4591	6.2578	111
EGP	4		17.3901	5.6642	29
EGP	5		17.6585	6.4127	13
EGP	6		22.2375	5.9690	84
EGP	7		22.0834	7.2527	34
EGP	8		18.4186	6.1912	31
EGP	9		16.9768	5.6774	96
EGP	10		19.0324	6.4191	123
EGP	11		20.7838	5.9100	25

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2446.2643	10	244.6264	6.3854	.0000
Linearity	265.0471	1	265.0471	6.9184	.0087
Dev. from Linearity	2181.2172	9	242.3575	6.3261	.0000
	R = .0977	R Squared = .0095			
Within Groups	25323.2715	661	38.3105		
	Eta = .2968	Eta Squared = .0881			

Summaries of
By levels of

CONS
WRGHT

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			18.7128	6.5063	606
WRGHT	1		24.4736	2.7576	2
WRGHT	2		17.8275	6.0001	18
WRGHT	3		20.5389	7.0106	161
WRGHT	4		19.4218	5.0366	11
WRGHT	5		19.1107	6.0005	14
WRGHT	6		21.7847	.4936	3
WRGHT	7		16.0056	6.8272	13
WRGHT	8		19.9341	6.1534	20
WRGHT	9		16.8206	9.2952	6
WRGHT	10		15.8376	6.1440	14
WRGHT	11		16.3136	5.3162	99
WRGHT	12		18.6683	6.3833	247

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1469.2655	11	133.5696	3.2836	.0002
Linearity	547.2124	1	547.2124	13.4526	.0003
Dev. from Linearity	922.0531	10	92.2053	2.2668	.0132
	R = -.1461	R Squared = .0213			
Within Groups	24162.2405	594	40.6772		
	Eta = .2394	Eta Squared = .0573			

FUENTE: encuesta ECBC

Nota a las tablas 2.1 a 2.6:

Abreviaturas empleadas en los modelos de clase.

MODELO DE GOLDTHORPE

EGP 1	- clase I:	profesionales superiores, directivos de grandes establecimientos y grandes empleadores (más de 25 empleados).
EGP 2	- clase II:	profesionales de nivel medio e inferior, técnicos superiores, directivos de pequeños establecimientos (menos de 25 empleados), supervisores de empleados no manuales.
EGP 3	- clase IIIa:	empleados no manuales de rutina en la administración y el comercio
EGP 4	- clase IIIb:	trabajadores de servicios personales y de seguridad
EGP 5	- clase IVa:	pequeños propietarios, artesanos, etc. con empleados
EGP 6	- clase IVb:	pequeños propietarios, artesanos, etc. sin empleados
EGP 7	- clase IVc:	agricultores, pescadores, etc.
EGP 8	- clase V:	supervisores de trabajos manuales, técnicos de nivel inferior, etc.
EGP 9	- clase VI:	trabajadores manuales cualificados
EGP 10	- clase VIIa:	trabajadores semicualificados y sin cualificar no agrarios
EGP 11	- clase VIIb:	trabajadores agrarios

MODELO DE WRIGHT

WRGHT 1	capitalista
WRGHT 2	pequeño empresario
WRGHT 3	pequeña burguesía
WRGHT 4	manager experto
WRGHT 5	manager semiexperto
WRGHT 6	manager sin título
WRGHT 7	supervisor experto
WRGHT 8	supervisor semiexperto
WRGHT 9	supervisor sin título
WRGHT 10	empleado experto
WRGHT 11	empleado semiexperto
WRGHT 12	proletario

Tabla 3.1
Clase, educación, edad, sexo e igualitarismo
Análisis de clasificación múltiple

IGU
BY CLASE: clase social (Goldthorpe)
X1: sexo
X5B: nivel de estudios
X3: edad

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	18.960	7	2.709	1.717	.102
CLASE	13.113	2	6.557	4.156	.016
X1	.350	1	.350	.222	.638
X5B	3.664	2	1.832	1.161	.314
X3	.085	2	.043	.027	.973
2-way Interactions	30.390	18	1.688	1.070	.379
CLASE X1	5.427	2	2.713	1.720	.180
CLASE X5B	6.771	4	1.693	1.073	.369
CLASE X3	4.544	4	1.136	.720	.578
X1 X5B	6.943	2	3.472	2.201	.112
X1 X3	3.632	2	1.816	1.151	.317
X5B X3	2.684	4	.671	.425	.790
3-way Interactions	36.108	20	1.805	1.144	.299
CLASE X1 X5B	8.988	4	2.247	1.424	.224
CLASE X1 X3	11.109	4	2.777	1.761	.135
CLASE X5B X3	10.398	8	1.300	.824	.582
X1 X5B X3	8.487	4	2.122	1.345	.252
4-way Interactions	10.163	4	2.541	1.611	.170
CLASE X1 X5B X3	10.163	4	2.541	1.611	.170
Explained	95.621	49	1.951	1.237	.136
Residual	887.775	563	1.577		
Total	983.396	612	1.607		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 4.606

Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
CLASE							
1 servicio	120	.03		-.02			
2 intermedia	257	-.17		-.15			
3 proletaria	236	.17		.18			
			.12		.12		
X1							
1 varón	360	-.03		-.02			
2 mujer	253	.04		.03			
			.03		.02		
X5B							
1 básicos	341	.04		.01			
2 medios	171	-.14		-.10			
3 universitarios	101	.11		.15			
			.07		.07		
X3							
1 joven	156	-.01		-.01			
2 adulto	360	-.01		.00			
3 mayor	98	.05		.03			
			.02		.01		
Multiple R Squared					.019		
Multiple R					.139		

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 3.2
Clase, educación, edad, sexo y autoritarismo
Análisis de clasificación múltiple

AUTO
BY CLASE: clase social (Goldthorpe)
X1: sexo
X5B: nivel de estudios
X3: edad

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	836.496	7	119.499	48.879	.000
CLASE	5.323	2	2.661	1.089	.337
X1	9.881	1	9.881	4.042	.045
X5B	193.113	2	96.557	39.494	.000
X3	304.977	2	152.489	62.372	.000
2-way Interactions	34.857	18	1.936	.792	.712
CLASE X1	1.063	2	.532	.217	.805
CLASE X5B	2.045	4	.511	.209	.933
CLASE X3	6.894	4	1.723	.705	.589
X1 X5B	.644	2	.322	.132	.877
X1 X3	7.460	2	3.730	1.526	.218
X5B X3	9.039	4	2.260	.924	.449
3-way Interactions	78.807	20	3.940	1.612	.041
CLASE X1 X5B	13.291	4	3.323	1.359	.246
CLASE X1 X3	16.058	4	4.015	1.642	.161
CLASE X5B X3	33.595	8	4.199	1.718	.089
X1 X5B X3	18.420	4	4.605	1.884	.111
4-way Interactions	6.313	6	1.052	.430	.859
CLASE X1 X5B X3	6.313	6	1.052	.430	.859
Explained	956.473	51	18.754	7.671	.000
Residual	10100.662	4131	2.445		
Total	11057.136	4182	2.644		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean =		3.261				
Variable + Category		N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Adjusted for Independents + Covariates Beta
CLASE						
1	servicio	679	-.44		-.08	
2	intermedia	1800	.04		.04	
3	proletaria	1704	.13		-.01	
				.12		.02
X1						
1	varón	2478	.05		.04	
2	mujer	1706	-.07		-.06	
				.03		.03
X5B						
1	básicos	2510	.27		.21	
2	medios	1082	-.28		-.19	
3	superiores	592	-.64		-.54	
				.22		.17
X3						
1	joven	1104	-.39		-.30	
2	adulto	2481	.00		-.01	
3	mayor	599	.72		.61	
				.21		.17
Multiple R Squared					.076	
Multiple R					.275	

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 3.3
Clase, educación, edad, sexo y conservadurismo
Análisis de clasificación múltiple

CONS
BY CLASE: clase social (Goldthorpe)
X1: sexo
X5B: nivel de estudios
X3: edad

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	5861.472	7	837.353	25.773	.000
CLASE	175.657	2	87.828	2.703	.068
X1	5.619	1	5.619	.173	.678
X5B	472.238	2	236.119	7.268	.001
X3	3580.626	2	1790.313	55.105	.000
2-way Interactions	1137.079	18	63.171	1.944	.011
CLASE X1	205.054	2	102.527	3.156	.043
CLASE X5B	58.053	4	14.513	.447	.775
CLASE X3	259.207	4	64.802	1.995	.094
X1 X5B	241.083	2	120.542	3.710	.025
X1 X3	157.238	2	78.619	2.420	.090
X5B X3	143.083	4	35.771	1.101	.355
3-way Interactions	554.137	20	27.707	.853	.649
CLASE X1 X5B	105.518	4	26.379	.812	.518
CLASE X1 X3	188.854	4	47.213	1.453	.215
CLASE X5B X3	204.575	8	25.572	.787	.614
X1 X5B X3	45.709	4	11.427	.352	.843
4-way Interactions	50.249	5	10.050	.309	.907
CLASE X1 X5B X3	50.249	5	10.050	.309	.907
Explained	7602.936	50	152.059	4.680	.000
Residual	20166.600	621	32.489		
Total	27769.536	671	41.385		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 18.609

Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n	Beta
CLASE							
1 servicio	125	-1.53		-.55			
2 intermedia	302	.80		.58			
3 proletaria	245	-.20		-.44			
			.13		.08		
X1							
1 varón	409	.05		.07			
2 mujer	263	-.08		-.11			
			.01		.01		
X5B							
1 básicos	390	1.45		.86			
2 medios	176	-1.97		-1.12			
3 superiores	106	-2.05		-1.29			
			.26		.16		
X3							
1 joven	176	-4.07		-3.68			
2 adulto	380	.66		.64			
3 mayor	115	4.03		3.50			
			.42		.38		
Multiple R Squared					.211		
Multiple R					.459		

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 3.4
Clase, educación, edad, sexo y autoidentificación izquierda-derecha
Análisis de clasificación múltiple
Autoidentificación izda.-dcha. (derecha)
BY CLASE: clase social (Goldthorpe)
X1: sexo
X5B: nivel de estudios
X3: edad

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	321.223	7	45.889	10.445	.000
CLASE	185.674	2	92.837	21.131	.000
X1	6.071	1	6.071	1.382	.240
X5B	6.583	2	3.291	.749	.473
X3	96.996	2	48.498	11.039	.000
2-way Interactions	210.560	18	11.698	2.663	.000
CLASE X1	33.735	2	16.867	3.839	.022
CLASE X5B	20.236	4	5.059	1.151	.331
CLASE X3	40.044	4	10.011	2.279	.059
X1 X5B	2.796	2	1.398	.318	.728
X1 X3	38.757	2	19.378	4.411	.012
X5B X3	31.430	4	7.857	1.788	.128
3-way Interactions	101.834	20	5.092	1.159	.281
CLASE X1 X5B	27.576	4	6.894	1.569	.180
CLASE X1 X3	18.429	4	4.607	1.049	.381
CLASE X5B X3	29.819	8	3.727	.848	.560
X1 X5B X3	28.437	4	7.109	1.618	.167
4-way Interactions	19.749	6	3.292	.749	.610
CLASE X1 X5B X3	19.749	6	3.292	.749	.610
Explained	653.367	51	12.811	2.916	.000
Residual	16411.197	3735	4.393		
Total	17064.564	3786	4.507		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean =		4.457			
Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Adjusted for Independents + Covariates Beta
CLASE					
1 servicio	662	.19		.25	
2 intermedia	1587	.19		.18	
3 proletaria	1538	-.28		-.30	
			.11		.12
X1					
1 varón	2249	-.03		-.03	
2 mujer	1538	.04		.05	
			.01		.02
X5B					
1 básicos	2220	-.04		.01	
2 medios	985	.05		.04	
3 superiores	583	.06		-.11	
			.02		.02
X3					
1 joven	1009	-.22		-.21	
2 adulto	2236	.03		.02	
3 mayor	543	.30		.33	
			.08		.08
Multiple R Squared				.019	
Multiple R				.137	

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 3.5
Clase, educación, edad, sexo y autoidentificación liberal-autoritario
Análisis de clasificación múltiple

BY Autoidentificación liberal-autoritario (autoritario)
CLASE: clase social (Goldthorpe)
X1: sexo
X5B: nivel de estudios
X3: edad

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	272.839	7	38.977	8.720	.000
CLASE	1.847	2	.923	.207	.813
X1	24.729	1	24.729	5.533	.019
X5B	82.265	2	41.133	9.202	.000
X3	89.552	2	44.776	10.017	.000
2-way Interactions	72.574	18	4.032	.902	.576
CLASE X1	6.508	2	3.254	.728	.483
CLASE X5B	23.044	4	5.761	1.289	.272
CLASE X3	11.199	4	2.800	.626	.644
X1 X5B	3.440	2	1.720	.385	.681
X1 X3	10.800	2	5.400	1.208	.299
X5B X3	5.904	4	1.476	.330	.858
3-way Interactions	129.707	20	6.485	1.451	.088
CLASE X1 X5B	50.174	4	12.543	2.806	.024
CLASE X1 X3	7.548	4	1.887	.422	.793
CLASE X5B X3	46.536	8	5.817	1.301	.238
X1 X5B X3	14.701	4	3.675	.822	.511
4-way Interactions	7.367	7	1.052	.235	.977
CLASE X1 X5B X3	7.367	7	1.052	.235	.977
Explained	482.488	52	9.279	2.076	.000
Residual	18440.944	4126	4.470		
Total	18923.432	4178	4.529		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean =		4.176					
Variable + Category		N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n Beta
CLASE							
1 servicio		713	-.16		.05		
2 intermedia		1781	.01		.00		
3 proletaria		1685	.05		-.02		
				.04		.01	
X1							
1 varón		2447	-.06		-.07		
2 mujer		1732	.08		.09		
				.03		.04	
X5B							
1 básicos		2460	.15		.14		
2 medios		1098	-.15		-.10		
3 superiores		621	-.34		-.37		
				.09		.09	
X3							
1 joven		1149	-.29		-.25		
2 adulto		2465	.11		.11		
3 mayor		564	.09		.04		
				.08		.07	
Multiple R Squared					.014		
Multiple R					.120		

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 3.6
Clase, educación, edad, sexo y autoidentificación progresista-conservador
Análisis de clasificación múltiple
Autoidentificación prog.-cons. (conservador)
BY CLASE: clase social (Goldthorpe)
X1: sexo
X5B: nivel de estudios
X3: edad

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	229.365	7	32.766	6.302	.000
CLASE	16.963	2	8.481	1.631	.196
X1	67.095	1	67.095	12.905	.000
X5B	51.499	2	25.750	4.953	.007
X3	89.252	2	44.626	8.584	.000
2-way Interactions	207.099	18	11.506	2.213	.002
CLASE X1	4.132	2	2.066	.397	.672
CLASE X5B	20.968	4	5.242	1.008	.402
CLASE X3	13.070	4	3.267	.628	.642
X1 X5B	25.894	2	12.947	2.490	.083
X1 X3	28.037	2	14.019	2.696	.068
X5B X3	52.307	4	13.077	2.515	.040
3-way Interactions	113.613	20	5.681	1.093	.349
CLASE X1 X5B	58.667	4	14.667	2.821	.024
CLASE X1 X3	5.605	4	1.401	.270	.898
CLASE X5B X3	40.999	8	5.125	.986	.445
X1 X5B X3	6.237	4	1.559	.300	.878
4-way Interactions	36.557	6	6.093	1.172	.318
CLASE X1 X5B X3	36.557	6	6.093	1.172	.318
Explained	586.635	51	11.503	2.212	.000
Residual	21387.222	4114	5.199		
Total	21973.857	4165	5.276		

* * * MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS * * *

Grand Mean =		4.916					
Variable + Category		N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta	Adjusted for Independents + Covariates Dev'n Beta
CLASE							
1	servicio	713	-.04		.16		
2	intermedia	1804	.03		.01		
3	proletaria	1649	-.01		-.08		
				.01		.04	
X1							
1	varón	2450	-.10		-.11		
2	mujer	1715	.14		.15		
				.05		.06	
X5B							
1	básicos	2439	.08		.08		
2	medios	1104	-.04		.01		
3	superiores	623	-.25		-.34		
				.05		.06	
X3							
1	joven	1149	-.20		-.18		
2	adulto	2437	.01		.01		
3	mayor	580	.33		.32		
				.07		.07	
Multiple R Squared						.010	
Multiple R						.102	

FUENTE: encuesta ECBC

Tabla 4.1
Autoritarismo
 Análisis de regresión múltiple

ingresos	.08 **
edad	.22 ***
sector público	
mujer	-.06 *
nivel de estudios	
clase social subjetiva	
satisfacción vital	
fatalismo	
autoubicación política	.25 ***
religiosidad	.32 ***
desinterés político	.06 *
materialismo	.19 ***
postmaterialismo	-.06 **
rigorismo	.10 ***
justicia	
libertad	
igualdad	
CONSTANTE	4.70
R CUADRADO AJUSTADO	.37

FUENTE: encuesta CIS

Tabla 4.2
Intolerancia
 Análisis de regresión múltiple

ingresos	-.09 **
edad	.19 ***
sector público	
mujer	-.06 *
nivel de estudios	
clase social subjetiva	
satisfacción vital	
fatalismo	
autoubicación política	.16 ***
religiosidad	
desinterés político	.06 *
materialismo	.17 ***
postmaterialismo	-.05 *
rigorismo	.11 ***
justicia	
libertad	
igualdad	
CONSTANTE	3.28
R CUADRADO AJUSTADO	.36

FUENTE: encuesta CIS

Tabla 4.3
Nacionalismo
 Análisis de regresión múltiple

ingresos	-.08 *
edad	
sector público	
mujer	
nivel de estudios	-.09 **
clase social subjetiva	
satisfacción vital	
fatalismo	-.06 *
autoubicación política	.13 ***
religiosidad	.19 ***
desinterés político	
materialismo	.20 ***
postmaterialismo	-.10 ***
rigorismo	.08 **
justicia	
libertad	
igualdad	

CONSTANTE	2.36
R CUADRADO AJUSTADO	.25

FUENTE: encuesta CIS

Tabla 4.4
Etnocentrismo
 Análisis de regresión múltiple

ingresos	
edad	
sector público	
mujer	-.13 ***
nivel de estudios	
clase social subjetiva	
satisfacción vital	
fatalismo	.10 ***
autoubicación política	
religiosidad	.10 **
desinterés político	.12 ***
materialismo	
postmaterialismo	-.08 *
rigorismo	.12 ***
justicia	
libertad	
igualdad	

CONSTANTE	.67
R CUADRADO AJUSTADO	.06

FUENTE: encuesta CIS

Tabla 4.5
Igualitarismo
 Análisis de regresión múltiple

ingresos	
edad	.08 *
sector público	
mujer	
nivel de estudios	
clase social subjetiva	
satisfacción vital	-.10 **
fatalismo	
autoubicación política	-.19 ***
religiosidad	
desinterés político	
materialismo	-.07 *
postmaterialismo	
rigorismo	
justicia	
libertad	-.10 ***
igualdad	.11 ***

CONSTANTE	6.51
R CUADRADO AJUSTADO	.10

FUENTE: encuesta CIS

Tabla 5.1
Fiabilidad de los índices de feminismo
Alpha de Crombach

CIS

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (FEM)

1. P55D
2. P29A
3. P28

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 2101.0

N OF ITEMS = 3

ALPHA = .4861

ECBC

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (FE)

1. CD13A
2. CD13B
3. CD13C
4. CD13D
5. CD13E
6. CD13F

RELIABILITY COEFFICIENTS

N OF CASES = 648.4

N OF ITEMS = 6

ALPHA = .6569

Tabla 5.2
Valores de los índices de feminismo

CIS

Variable	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum	N	Label
FEMIN	5.10	1.92	.00	8.00	2101	

ECBC

Variable	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum	N	Label
FEMIN	12.07	3.15	1.00	18.00	648	
W8F	5.29	2.03	0	10	5243	

Tabla 6.1
Feminismo y materialismo-postmaterialismo
Análisis de correlaciones

Correlations:	P53A	P53B	P53C	P53D	P53E	P53F
P28	.0469	.0766**	.0237	.0105*	-.1420**	-.1093**
P29A	.0622*	.1014**	.0418	-.0057	-.1157**	-.0654*
P55D	.0369	.0137	.0713*	.0067	-.1169**	-.0721*
N of cases:	1726	1-tailed Signif: * - .01 ** - .001				

Correlations:	P53G
P28	-.0170
P29A	-.0184
P55D	.0438
N of cases:	1726
	1-tailed Signif: * - .01 ** - .001

Tabla 6.2
Feminismo y materialismo-postmaterialismo
Análisis factorial de componentes principales

Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
1	1.59046	26.5	26.5
2	1.33397	22.2	48.7

Rotated Factor Matrix:

	FACTOR 1	FACTOR 2
P53F	.78524	-.01042
P53E	.74942	-.10379
P53D	.50692	.25948
P53B	-.03485	.76751
P53A	.20790	.73551
P28	-.31361	.37172

Tabla 7.1
Modelos de clase social y feminismo
Análisis de clasificación múltiple

Summaries of FEMI
By levels of EGP

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			12.0570	3.2449	547
EGP	1		12.4626	3.0773	27
EGP	2		13.7966	3.4237	63
EGP	3		12.5735	3.0752	123
EGP	4		10.7107	2.3943	17
EGP	5		13.5336	2.2012	4
EGP	6		11.3075	2.9443	56
EGP	7		11.7487	3.7388	22
EGP	8		11.0874	2.6302	9
EGP	9		11.4440	3.4712	105
EGP	10		11.7912	2.9276	104
EGP	11		10.9671	3.3408	17

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	377.9720	10	.37.7972	3.7716	.0001
Linearity	190.5450	1	190.5450	19.0137	.0000
Dev. from Linearity	187.4269	9	20.8252	2.0781	.0298
	R = -.1820	R Squared = .0331			
Within Groups	5371.4894	536	10.0214		
	Eta = .2564	Eta Squared = .0657			

Summaries of FEMI
By levels of WRGHT

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			12.0710	3.2689	487
WRGHT	2		10.5584	3.0637	9
WRGHT	3		11.4110	3.1993	98
WRGHT	4		13.5609	3.2421	5
WRGHT	5		11.8487	3.5860	8
WRGHT	6		12.4701	1.7105	10
WRGHT	7		11.7259	4.9897	5
WRGHT	8		13.1136	1.7189	3
WRGHT	9		13.1235	3.9196	1
WRGHT	10		14.1394	3.4607	19
WRGHT	11		12.3294	3.3028	108
WRGHT	12		12.0615	3.2405	220

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	170.3590	10	17.0359	1.6143	.0994
Linearity	41.7993	1	41.7993	3.9609	.0471
Dev. from Linearity	128.5597	9	14.2844	1.3536	.2068
	R = .0897	R Squared = .0080			
Within Groups	5023.1946	476	10.5529		
	Eta = .1811	Eta Squared = .0328			

Tabla 7.2
Modelos de clase social y autoubicación machista-feminista
Análisis de clasificación múltiple

Summaries of WBF
By levels of EGP

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			5.1702	2.0497	4227
EGP	1		5.2627	1.7977	205
EGP	2		5.6614	1.9370	490
EGP	3		5.5274	1.9545	753
EGP	4		5.2593	2.1993	167
EGP	5		4.8810	2.1419	65
EGP	6		4.9895	2.0735	464
EGP	7		4.3683	2.0190	212
EGP	8		4.6499	2.0714	146
EGP	9		4.8430	1.9550	717
EGP	10		5.3417	2.0776	836
EGP	11		4.5668	2.2939	172

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	577.7566	10	57.7757	14.1805	.0000
Linearity	180.0123	1	180.0123	44.1824	.0000
Dev. from Linearity	397.7442	9	44.1938	10.8470	.0000
R = -.1007		R Squared = .0101			
Within Groups	17177.2427	4216	4.0743		
Eta = .1304		Eta Squared = .0325			

Summaries of WBF
By levels of WRGHT

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			5.1652	2.0427	3808
WRGHT	1		4.9175	1.8594	12
WRGHT	2		5.1079	2.0333	80
WRGHT	3		4.9286	2.0696	880
WRGHT	4		5.3219	1.6464	59
WRGHT	5		4.7855	2.0347	99
WRGHT	6		4.1336	1.9469	25
WRGHT	7		5.3897	1.8119	41
WRGHT	8		5.0722	1.9498	79
WRGHT	9		5.4320	1.6609	36
WRGHT	10		5.8041	1.7376	115
WRGHT	11		5.0892	2.0204	704
WRGHT	12		5.3069	2.0692	1679

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	D.F.	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	181.9740	11	16.5431	3.9993	.0000
Linearity	80.1112	1	80.1112	19.3671	.0000
Dev. from Linearity	101.8628	10	10.1863	2.4626	.0062
R = .0710		R Squared = .0050			
Within Groups	15702.0280	3796	4.1365		
Eta = .1070		Eta Squared = .0115			

Tabla 7.3
Clase, educación, edad, sexo y feminismo
Análisis de clasificación múltiple

FEMI
BY CLASE: clase social (Goldthorpe)
X1: sexo
X5B: nivel de estudios
X3: edad

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	906.171	7	129.453	15.012	.000
CLASE	18.563	2	9.282	1.076	.342
X1	278.387	1	278.387	32.283	.000
X5B	126.476	2	63.238	7.333	.001
X3	138.223	2	69.112	8.014	.000
2-way Interactions	350.250	18	19.458	2.256	.002
CLASE X1	38.650	2	19.325	2.241	.107
CLASE X5B	38.481	4	9.620	1.116	.348
CLASE X3	74.022	4	18.506	2.146	.074
X1 X5B	23.904	2	11.952	1.386	.251
X1 X3	28.088	2	14.044	1.629	.197
X5B X3	114.196	4	28.549	3.311	.011
Explained	1256.421	25	50.257	5.828	.000
Residual	4493.041	521	8.623		
Total	5749.461	546	10.530		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean = 12.057					
Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Beta
CLASE					
1 servicio	91	1.34		.55	
2 intermedia	231	-.05		-.13	
3 proletaria	225	-.49		-.09	
			.19		.08
X1					
1 varón	288	-.76		-.68	
2 mujer	259	.84		.76	
			.25		.22
X5B					
1 básicos	299	-.80		-.55	
2 medios	157	.73		.58	
3 superiores	92	1.35		.80	
			.28		.19
X3					
1 joven	145	.65		.37	
2 adulto	325	.14		.14	
3 mayor	77	-1.81		-1.26	
			.24		.16
Multiple R Squared				.158	
Multiple R				.397	

FUENTE: Encuesta ECBC

Tabla 7.4
Clase, educación, edad, sexo y autoidentificación machista-feminista
Análisis de clasificación múltiple

Autoidentificación mach.-femi. (feminista)
BY CLASE: clase social (Goldthorpe)
X1: sexo
X5B: nivel de estudios
X3: edad

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	2672.130	7	381.733	107.403	.000
CLASE	19.402	2	9.701	2.729	.065
X1	2256.857	1	2256.857	634.979	.000
X5B	89.801	2	44.900	12.633	.000
X3	83.347	2	41.674	11.725	.000
2-way Interactions	126.372	18	7.021	1.975	.008
CLASE X1	3.541	2	1.771	.498	.608
CLASE X5B	15.821	4	3.955	1.113	.349
CLASE X3	21.352	4	5.338	1.502	.199
X1 X5B	24.637	2	12.318	3.466	.031
X1 X3	6.796	2	3.398	.956	.385
X5B X3	29.200	4	7.300	2.054	.084
3-way Interactions	111.060	20	5.553	1.562	.053
CLASE X1 X5B	19.343	4	4.836	1.361	.245
CLASE X1 X3	47.005	4	11.751	3.306	.010
CLASE X5B X3	25.677	8	3.210	.903	.513
X1 X5B X3	13.242	4	3.311	.931	.445
4-way Interactions	13.998	6	2.333	.656	.685
CLASE X1 X5B X3	13.998	6	2.333	.656	.685
Explained	2923.560	51	57.325	16.129	.000
Residual	14831.375	4173	3.554		
Total	17754.935	4224	4.203		

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

Grand Mean =		5.170			
Variable + Category	N	Unadjusted Dev'n	Eta	Adjusted for Independents Dev'n	Adjusted for Independents + Covariates Beta
CLASE					
1 servicio	695	.37		.18	
2 intermedia	1806	-.04		-.06	
3 proletaria	1723	-.11		-.01	
			.08		.04
X1					
1 varón	2471	-.62		-.62	
2 mujer	1754	.88		.87	
			.36		.36
X5B					
1 básicos	2517	-.18		-.15	
2 medios	1096	.13		.15	
3 superiores	612	.51		.33	
			.12		.09
X3					
1 joven	1159	.24		.12	
2 adulto	2475	.01		.03	
3 mayor	591	-.50		-.34	
			.11		.07
Multiple R Squared				.151	
Multiple R				.388	

FUENTE: Encuesta ECBC

Tabla 8
Feminismo
Análisis de regresión múltiple

ingresos	
edad	-.17 ***
sector público	
mujer	-.09 **
nivel de estudios	.13 ***
clase social subjetiva	
satisfacción vital	
fatalismo	
autoubicación política	-.11 ***
religiosidad	
desinterés político	-.06 *
materialismo	-.08 *
postmaterialismo	.07 *
rigorismo	
justicia	
libertad	
igualdad	
intolerancia	-.10 **
etnocentrismo	-.19 ***
nacionalismo	
<hr/>	
CONSTANTE	8.68
R CUADRADO AJUSTADO	.26
<hr/>	

FUENTE: encuesta CIS

Apéndice 1.1
Leyenda de abreviaturas empleadas para etiquetar los ítems de actitudes
Encuesta CIS

FEMTR: grado de desaprobación de "una familia donde sólo el hombre trabaje fuera de casa y sea exclusivamente la mujer la que se ocupe de las tareas del hogar y del cuidado de los hijos"

FEMHI: grado de acuerdo con que "una madre que trabaja puede tener una relación tan cálida y segura con sus hijos como una que no trabaja"

FEMMO: grado de aprobación de los "movimientos de la mujer"

53A

DINER: deseo de en el futuro "se dé menos importancia al dinero y a los bienes materiales"

53B

TRABA: deseo de en el futuro "disminuya la importancia del trabajo en nuestras vidas"

TECNO: deseo de en el futuro "se dé más importancia al desarrollo de la tecnología"

INDIV: deseo de en el futuro "se dé una mayor importancia al desarrollo del individuo"

53E

RESPE: deseo de en el futuro "se produzca un mayor respeto de la autoridad"

53F

FAMIL: deseo de en el futuro "se dé más importancia a la vida familiar"

SENCI: deseo de en el futuro "se llegue a una manera de vivir más sencilla y más natural"

p44a

IGUAL: "los ingresos deberían hacerse más iguales" (10); "debería haber mayores incentivos para el esfuerzo individual" (0).

P55G

SEGRE: desaprobación de los movimientos "en contra de la segregación racial"

P55I

INMIG: desaprobación de los movimientos "de apoyo y acogida a refugiados e inmigrantes"

P4E

DROGA: desaprobación de "tomar drogas blandas (marihuana o hachis)"

P4M

ABORT: desaprobación del "aborto"

P4R

HOMOS: desaprobación de "la homosexualidad"

P55L

PATRI: aprobación de los movimientos "patrióticos (defensa o unidad de España)"

P64

ORGUL: sentimiento de orgullo de ser un ciudadano español

Apéndice 1.1
Leyenda de abreviaturas empleadas para etiquetar los items de actitudes
Encuesta ECBC

w8d	
AUTPO:	autoubicación en el continuum izquierda (0) /derecha (10)
W8C	
AUTCO:	autoubicación en el continuum progresista (0) /conservador (10)
W8G	
AUTAU:	autoubicación en el continuum liberal (0) /autoritario (10)
CB15J	
INGRE:	"las diferencias de ingresos en España son demasiado grandes"
CB15I	
ESTAD:	"el Estado debe garantizar la satisfacción de las necesidades básicas a todos los ciudadanos"
W1G	
DELIN:	"para reducir la delincuencia, los jueces deberían castigar más duramente a los delincuentes"
W1I	
FIRME:	"si los padres trataran a sus hijos con más firmeza, habría menos delincuencia"
CB14A	
PORRO:	desaprobación de "fumarse un porro"
CB14D	
MILIT:	desaprobación de "negarse a hacer el servicio militar"
CB14F	
JUNTA:	desaprobación de "que una pareja viva junta sin estar casados"
CD13A	
FUERA:	es mejor mejor para la familia si es el marido el que gana el pan fuera de la casa, y la esposa es la principal responsable de la casa y de los hijos
CD13B	
DENTR:	si trabajan tanto el marido como la mujer, deberían compartir por igual el trabajo de la casa y el cuidado de los niños

CD13C

RESPO: no hay suficientes mujeres en posiciones de responsabilidad, ni en el gobierno, ni en la empresa privada

CD13D

IDEAL: lo ideal sería que hubiese tantas mujeres como hombres en posiciones importantes en el gobierno y en las empresas

CD13E

GUARD: debería haber más guarderías para que las mujeres pudieran trabajar fuera de casa

CD13F

MENOS: sería mejor para la sociedad si menos mujeres trabajaran fuera de casa

W8F

AUTFE: autoubicación en el continuum machista (0) /feminista (10)

Apéndice 2
Abreviaturas empleadas en las tablas 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 8 y 9

SATISFACCIÓN VITAL:	"estoy insatisfecho con mi vida últimamente"
FATALISMO:	"en realidad no tengo completo control y libertad de acción sobre la manera en que se desarrolla mi vida; lo que hago por mí mismo no produce efectos reales sobre lo que me sucede"
AUTOUBICACION POLITICA:	escala izquierda-derecha
RELIGIOSIDAD:	"Dios es muy importante en mi vida"
DESINTERES POLITICO:	"no estoy interesado en absoluto por la política"
MATERIALISMO:	índice de materialismo
POSTMATERIALISMO:	índice de postmaterialismo
RIGORISMO:	"existen líneas directrices absolutamente claras sobre lo que es el bien y el mal, que se aplican siempre a todas las personas, cualesquiera que sean las circunstancias"
JUSTICIA:	"España es una sociedad justa"
LIBERTAD:	"prefiero la libertad a la igualdad"
IGUALDAD:	"prefiero la igualdad de bienestar a la equidad (igualdad de oportunidades)"

ANEXO II: GRAFICOS

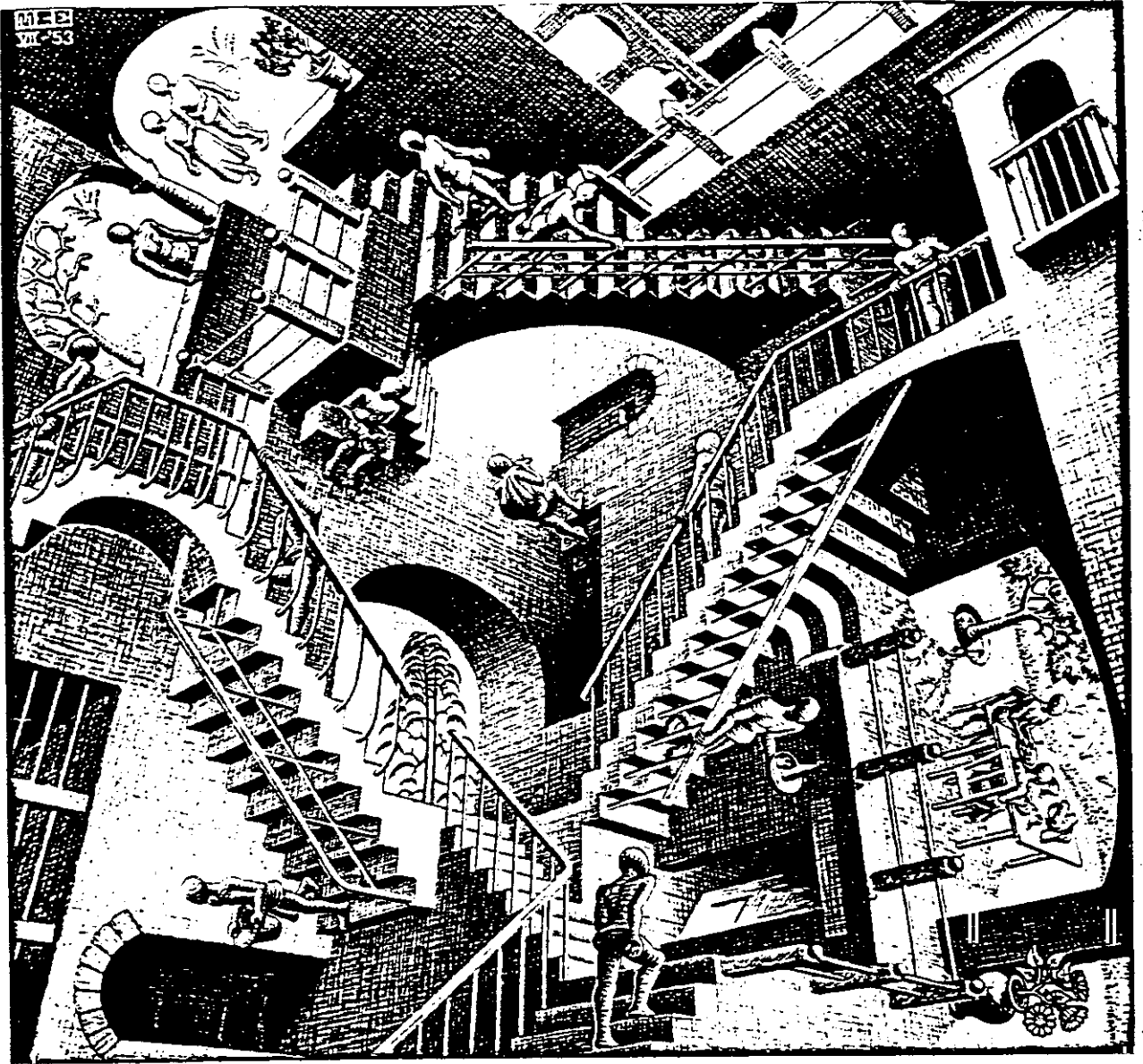
INTRODUCCION

Figura 1



'La casa de cristal', P. Magritte (1931)

Figura 2



'la-relatividad', M.C. Escher (1953)

TEORIA Y METODOLOGIA DE LA AMBIVALENCIA

figura 3
Prospect theory

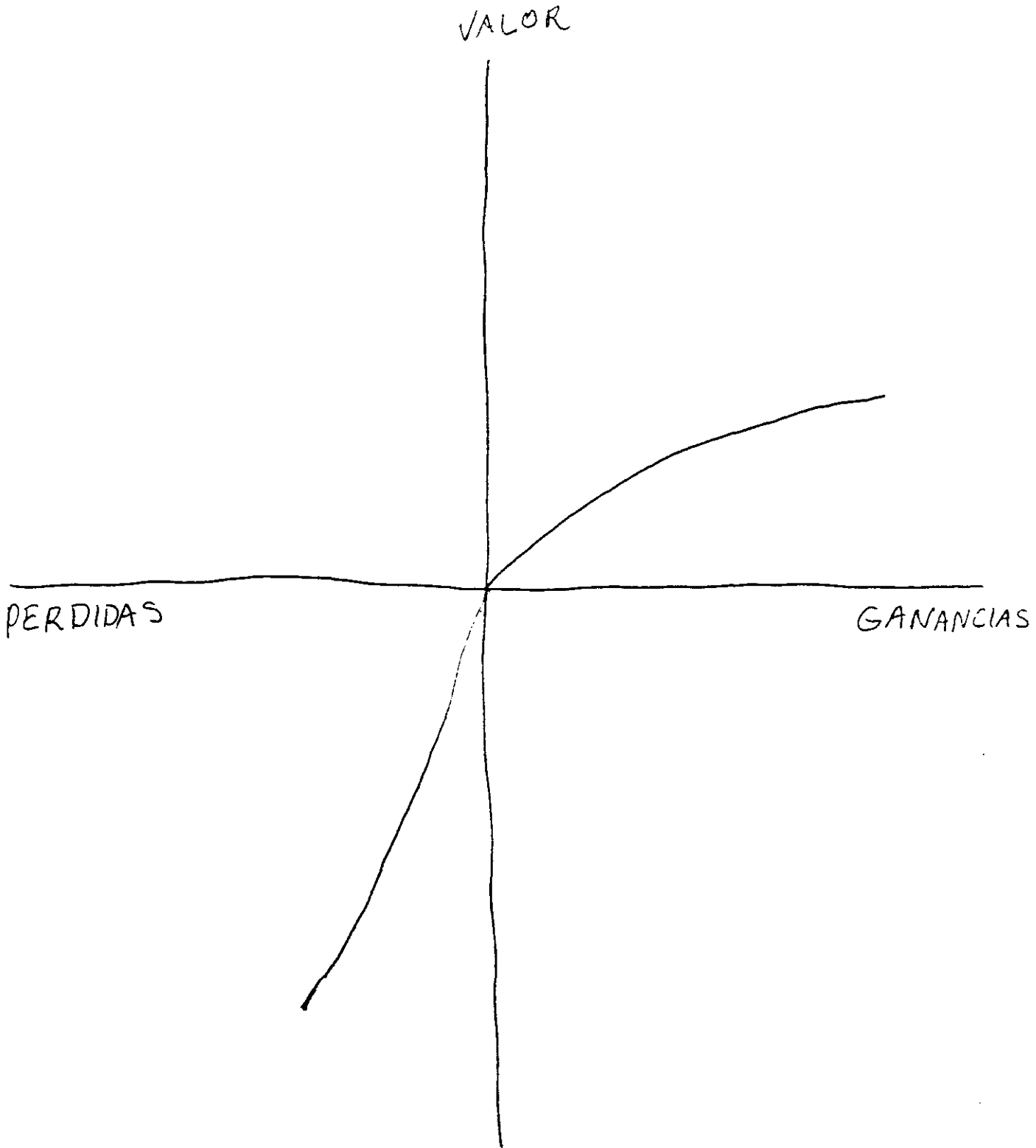


Figura 4: Picoeconomía: función hipérbolica de descuento

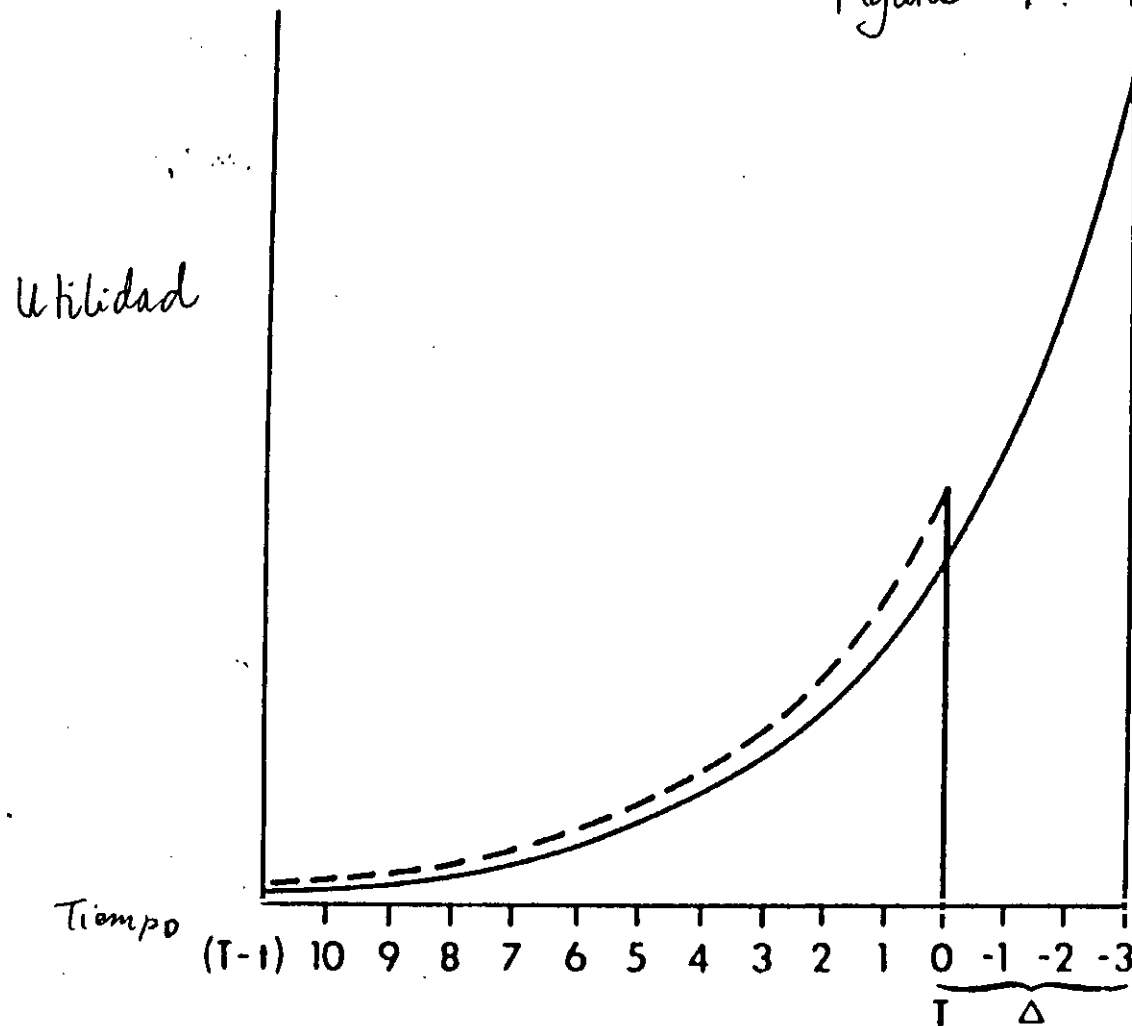
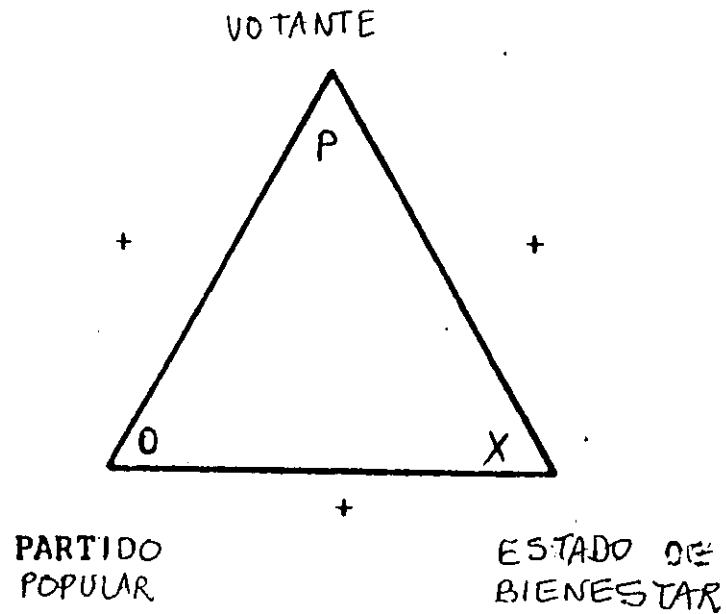
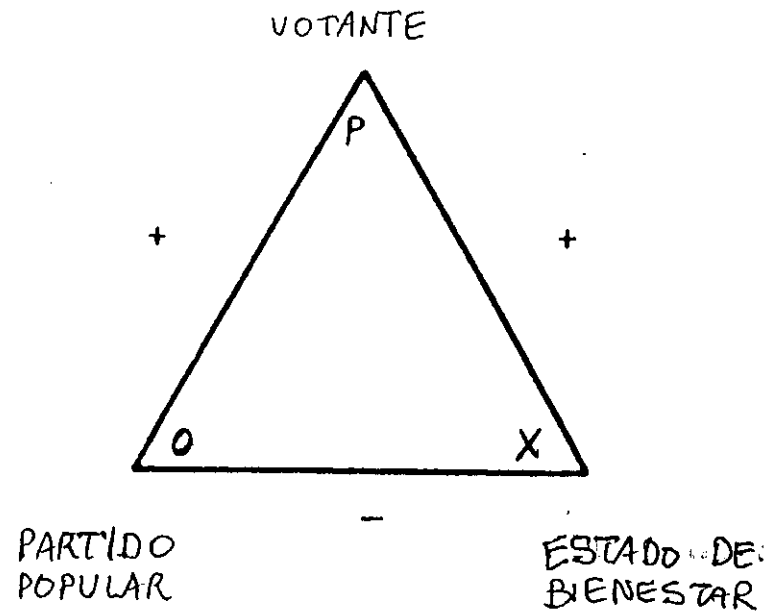


Figura 5
Gráficos de estructuras de Heider



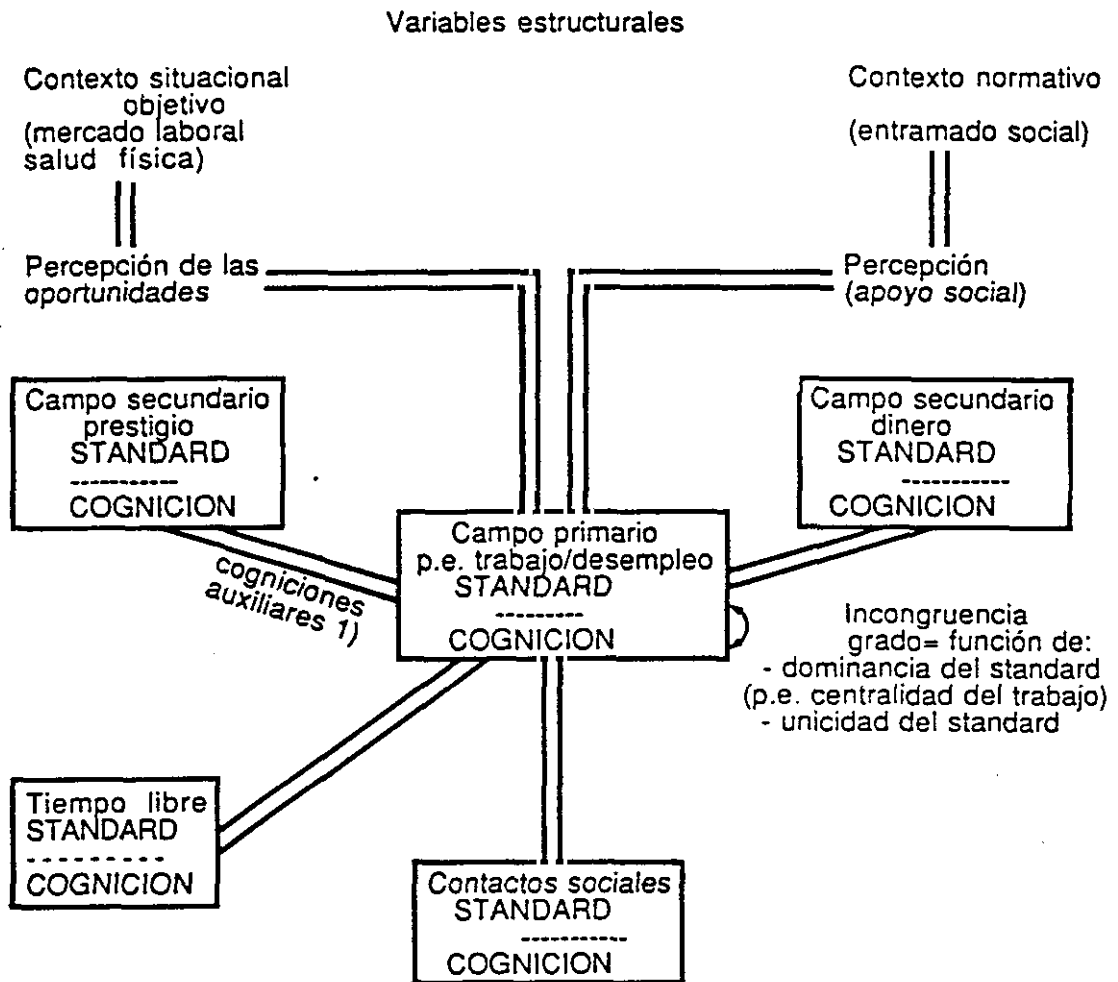
(a)



(b)

Figura 6

La teoría de la incongruencia mental



En este modelo es importante el stress total del sistema.

1) Un ejemplo de cognición auxiliar es: "Si encontrase un trabajo tendría más contactos sociales".

Fuente: Tazelaar (1986)

Figura 7

Modelo Ajzen-Fishbein del plan de conducta

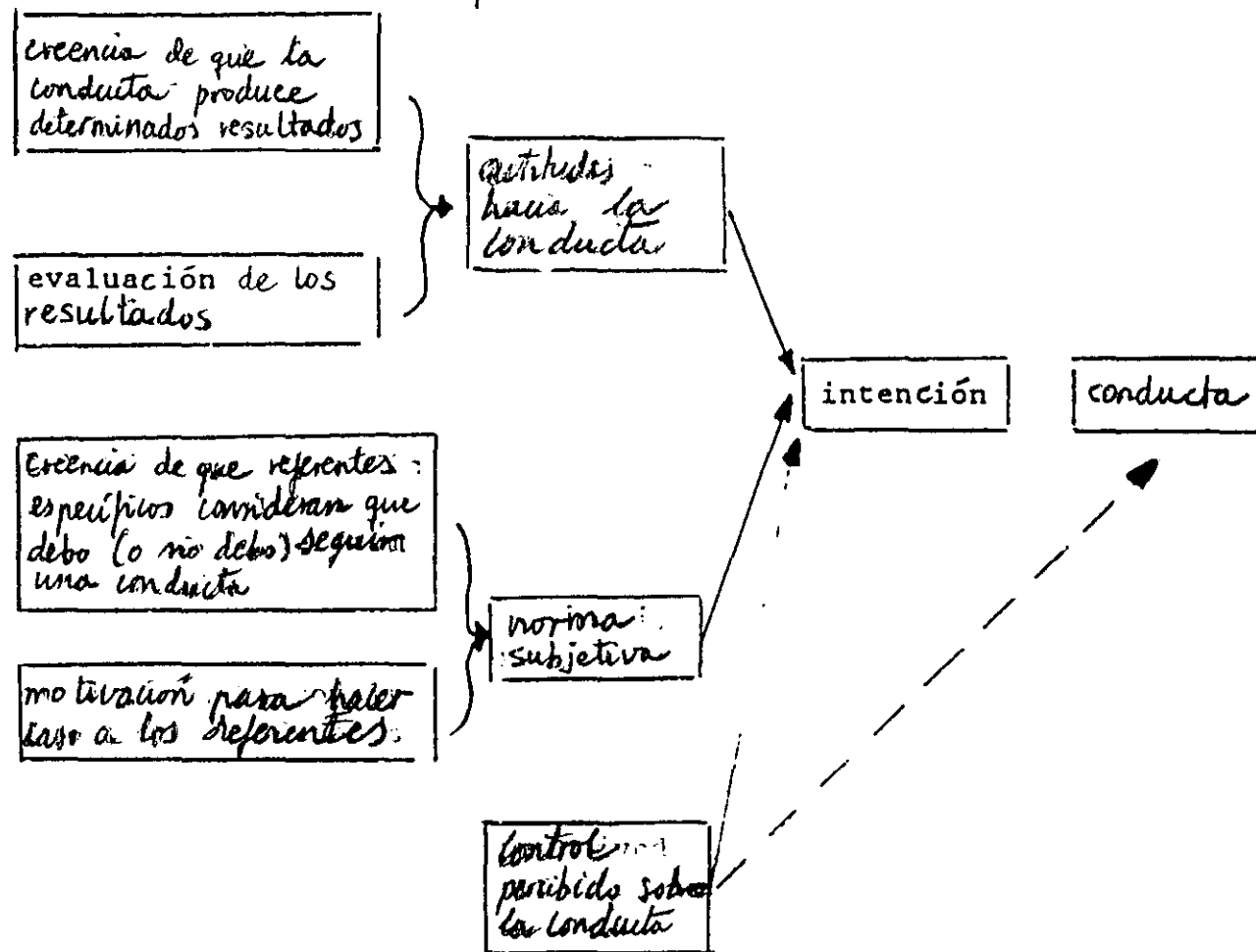
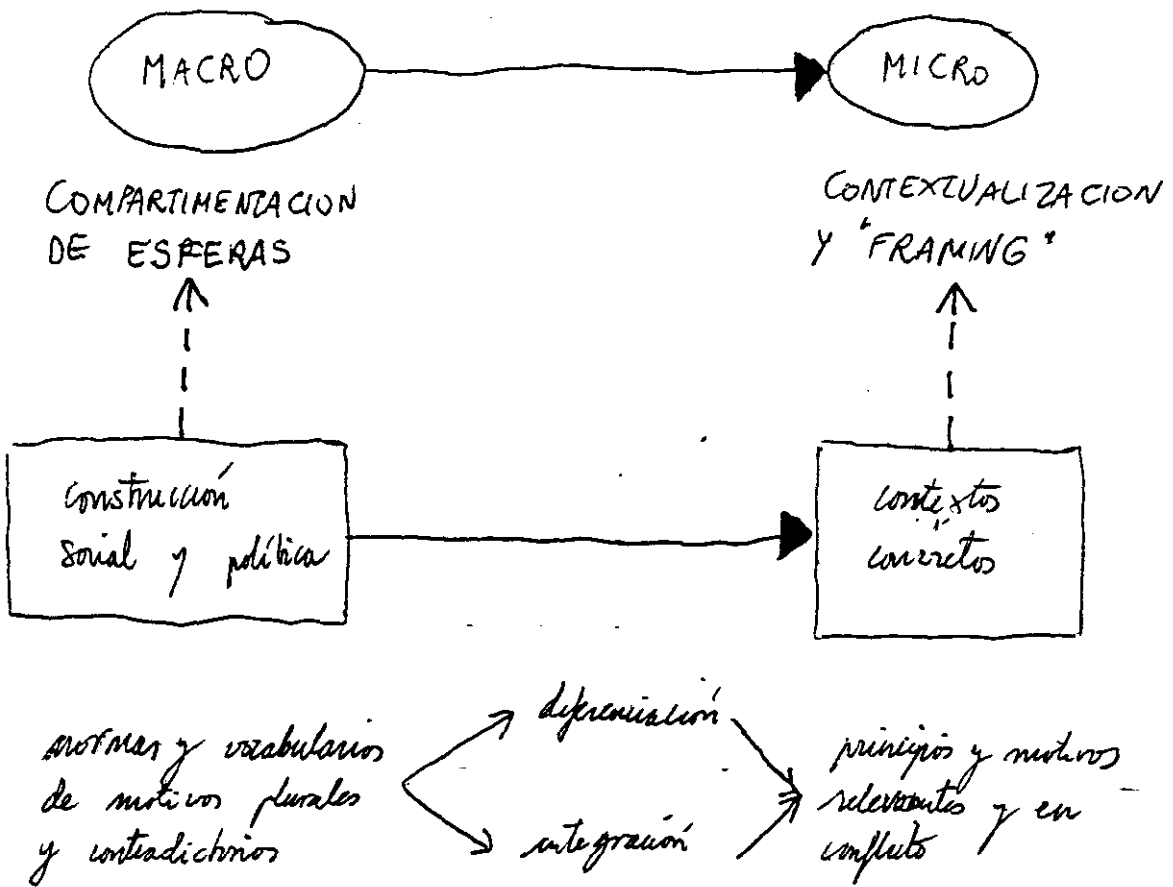


Figura 8



AMBIVALENCIA, IGUALITARISMO
Y LEGITIMACION DEL ESTADO DE BIENESTAR

Figura 1.1
Modelo de J. Rae de dimensiones de la igualdad

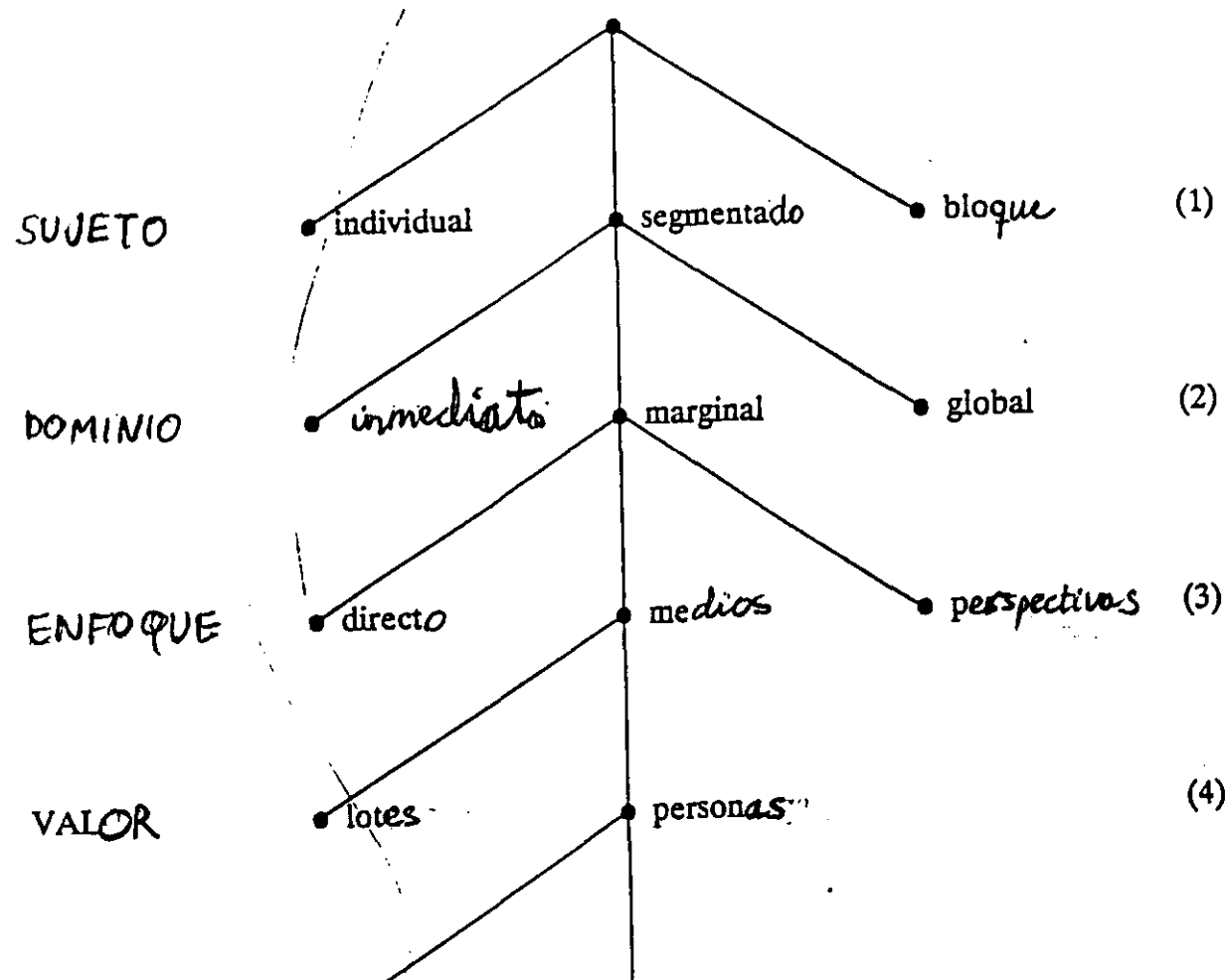


Figura 1.2

ORDENACIONES DE SECUENCIAS ASPECTOS DE LA DESIGUALDAD	Cada vez mejor	Cada vez peor	Peor al principio y mejor después	Mejor al principio y peor después	Todas equivalentes
PM & PROM	X				
PM & REM		X			
PM & RTEM	X				
PA & PROM			X		
PA & REM		X			
PA & RTEM			X		
PAM & PROM			X		
PAM & REM		X			
PAM & RTEM			X		
Desviación			X		
Arbitrariedad	X				
Desigualdad social					X

PM = principio maximin de igualdad

PA = principio aditivo de igualdad

PAM = principio aditivo ponderado de igualdad

PROM = igualdad en relación con el promedio

REM = " " " con el que está mejor

RTEM = " " " con todos los que están mejor

Figura 2.1

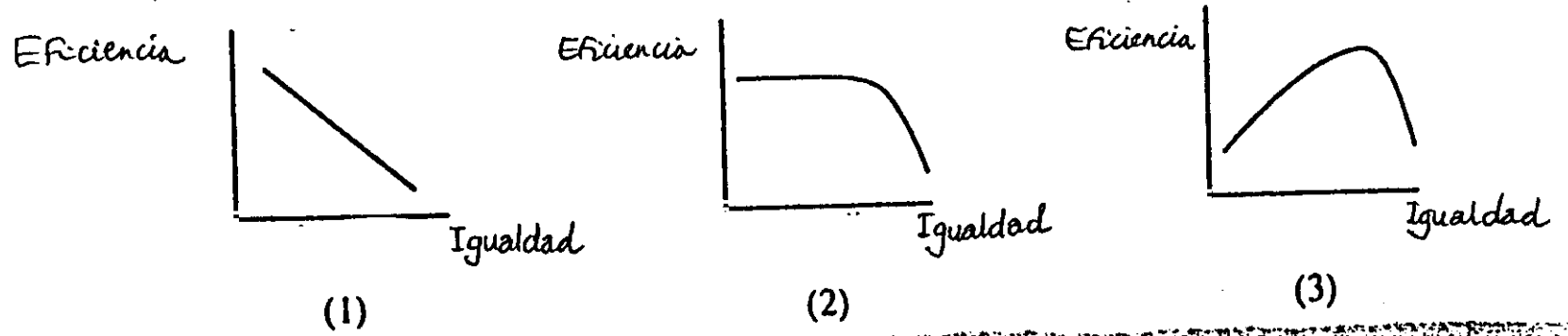
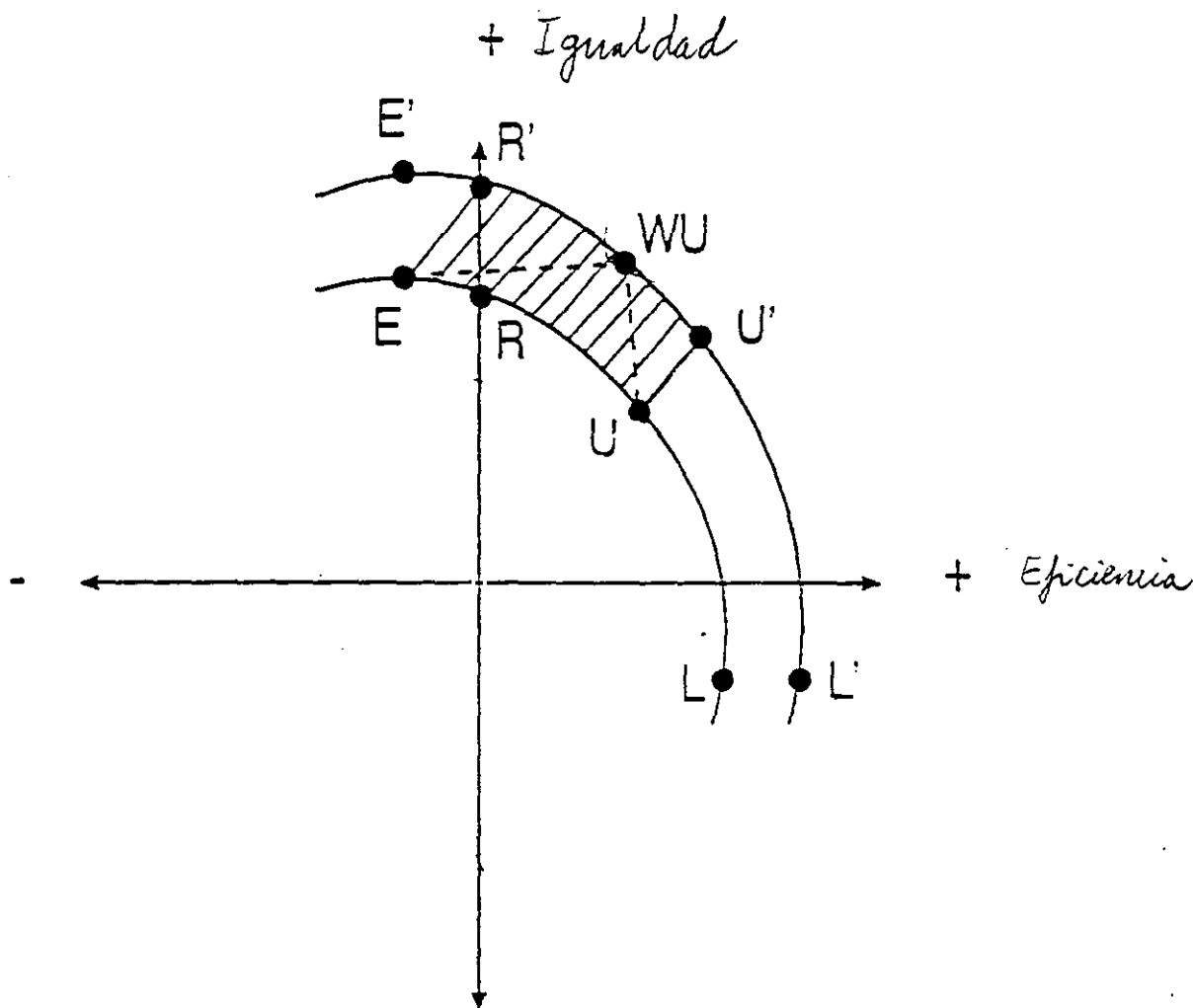


Figura 2.2.

Modelo de Schmid del trade-off eficiencia-igualdad



- L, L' = liberalismo estricto
- U, U' = liberalismo moderado (utilitarismo)
- R, R' = igualitarismo rawlsiano
- E, E' = igualitarismo estricto
- WU = utilitarismo ponderado

Figura 2

Tipos de bienes, según Galvin/Lockhart

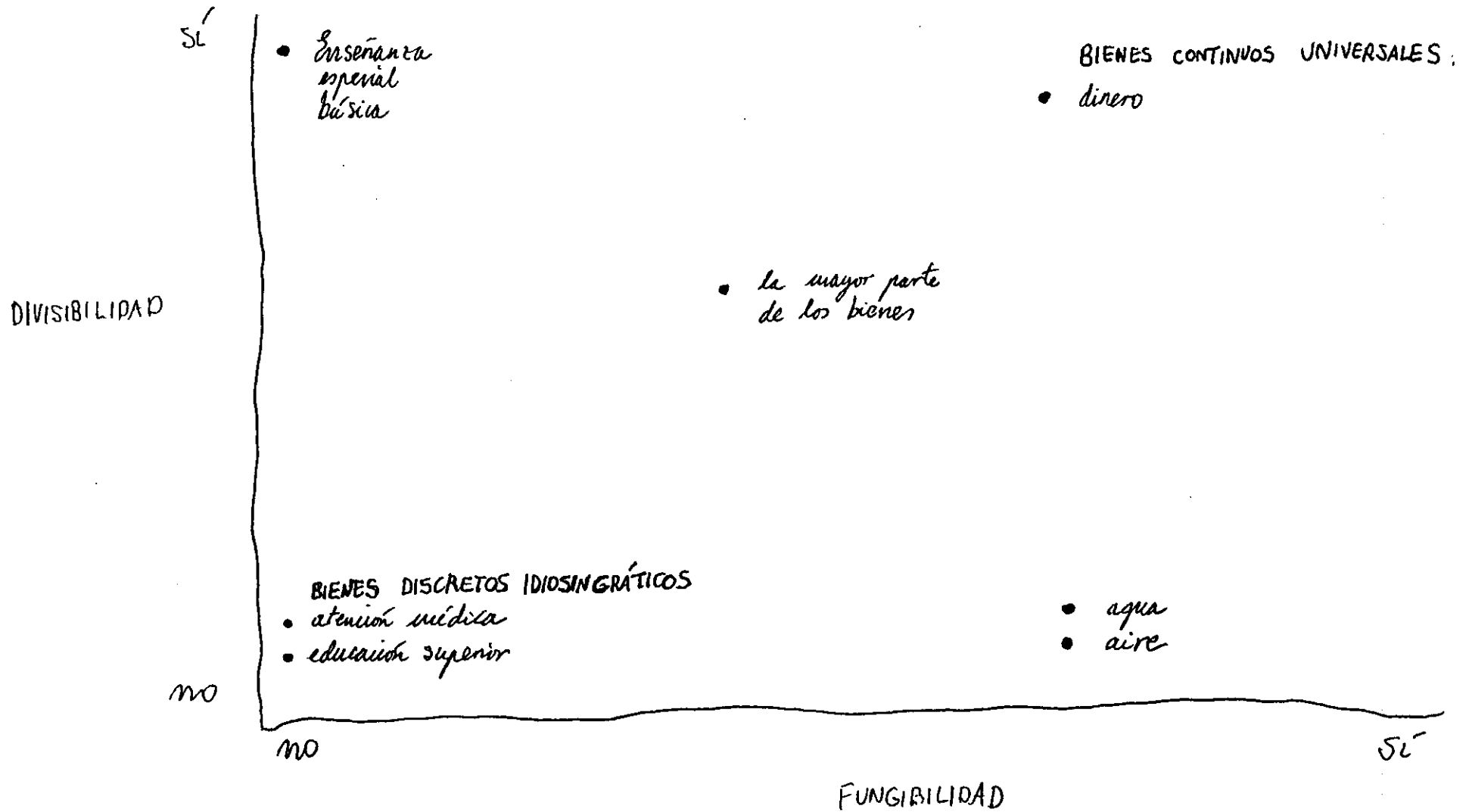
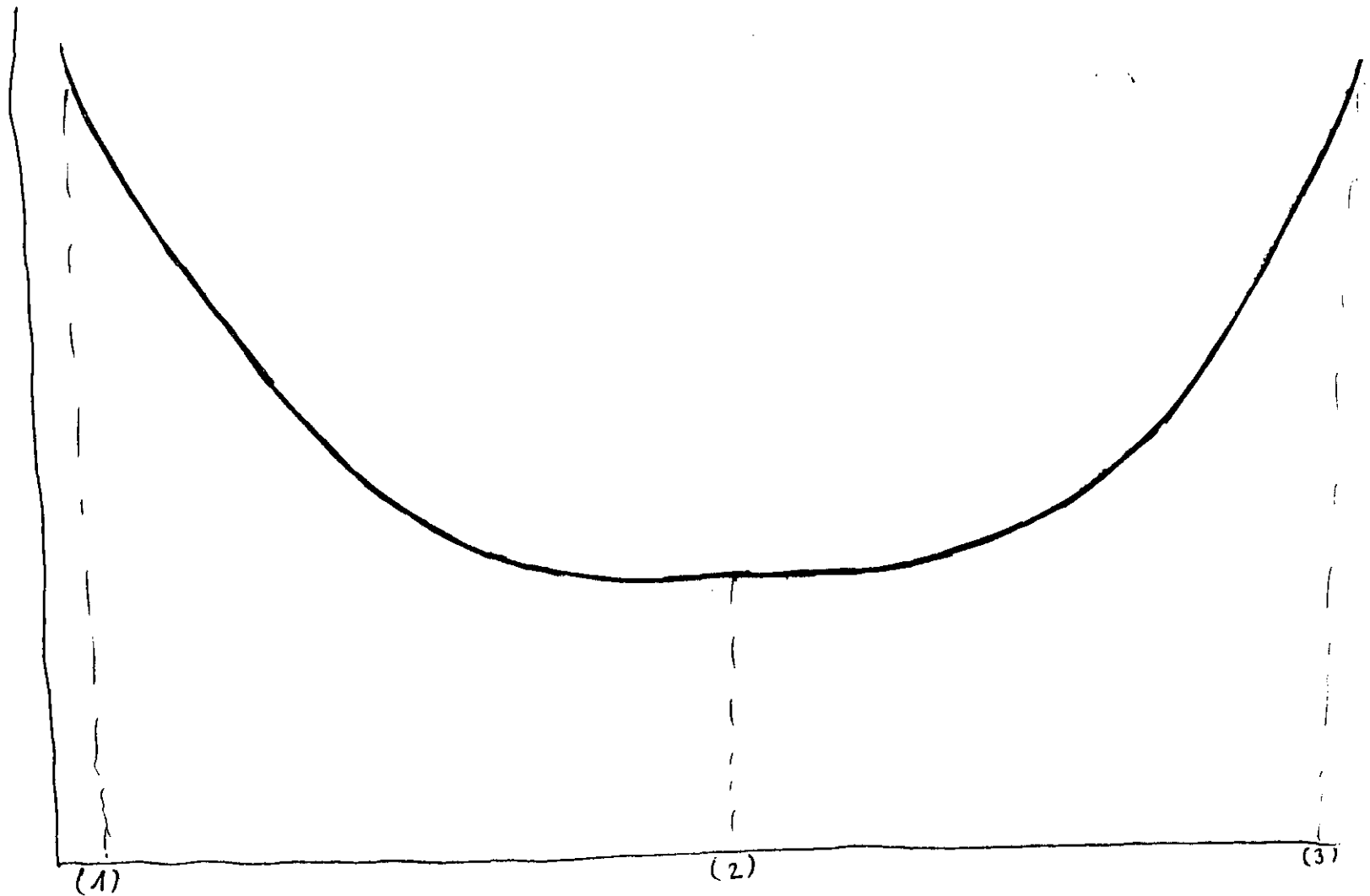


Figura 1
Modelo de Goldthorpe de la
relación clase - ciudadanía

CONFLICTO
DE
CLASE



- (1) Conflicto de clase, no hay derechos de ciudadanía
- (2) La institucionalización de los derechos de ciudadanía neutraliza el conflicto de clase
- (3) Frustración de expectativas: conflicto, por el desfase entre el ideal y la realidad de desigualdad

Figura 5

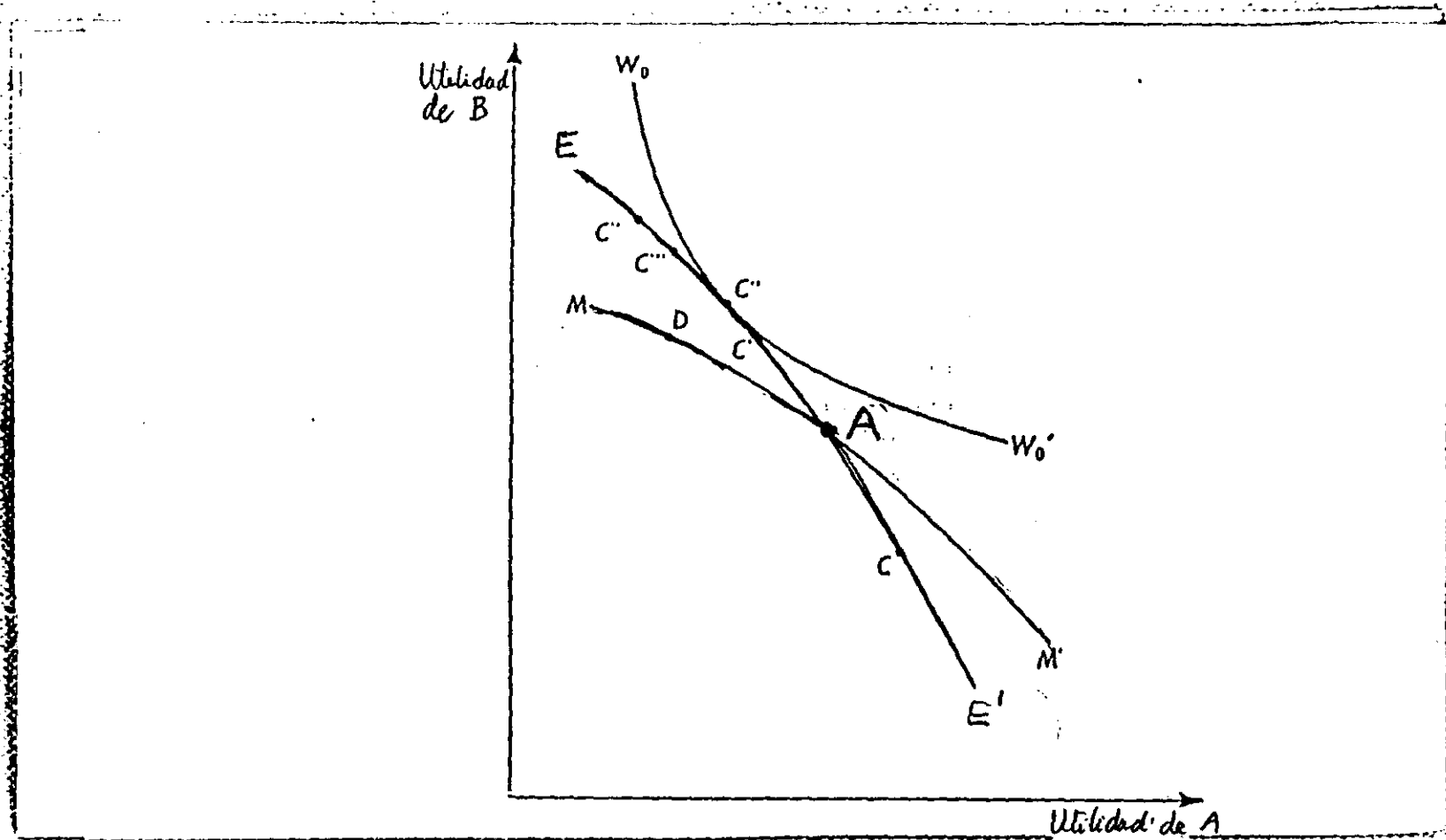


Figura 6

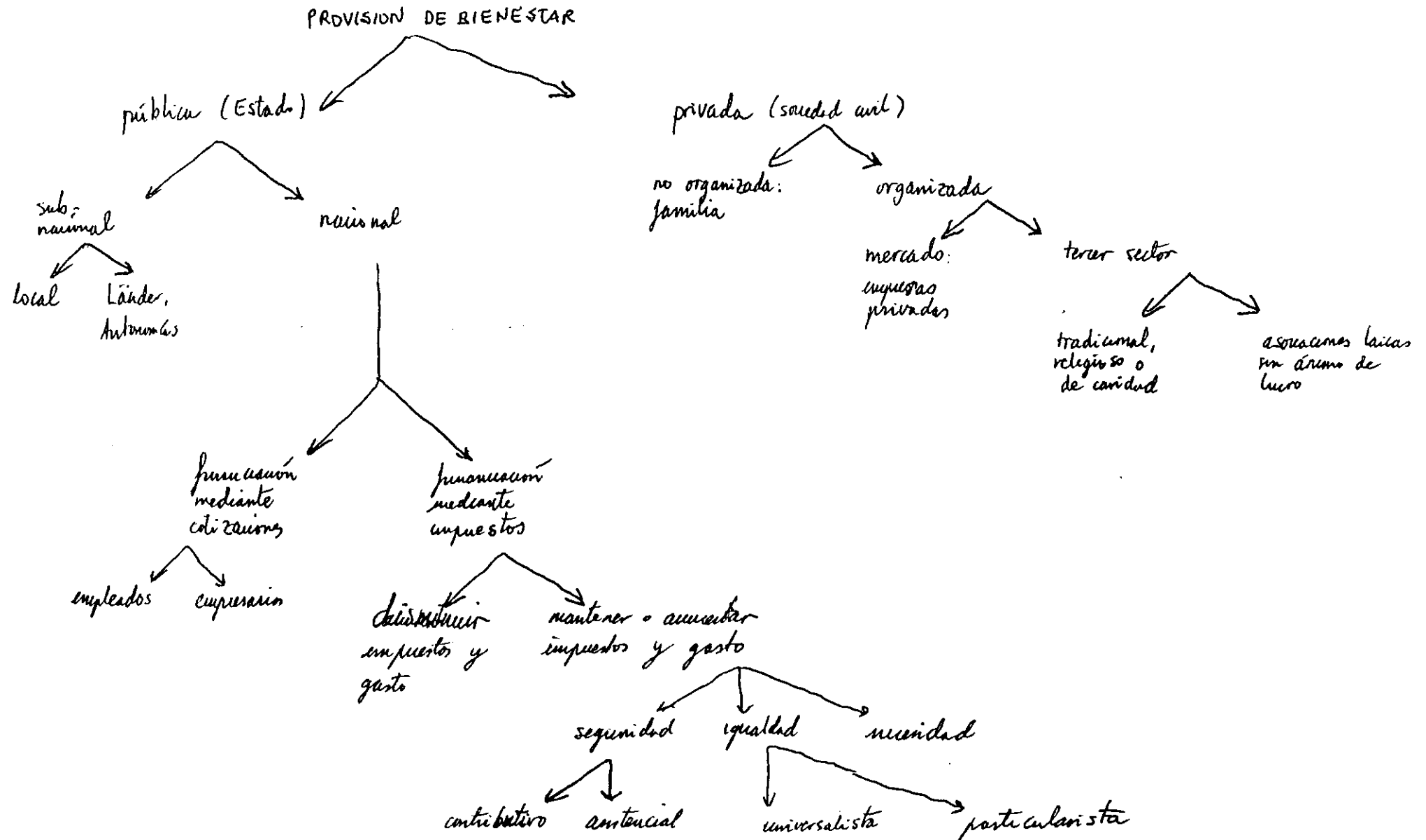
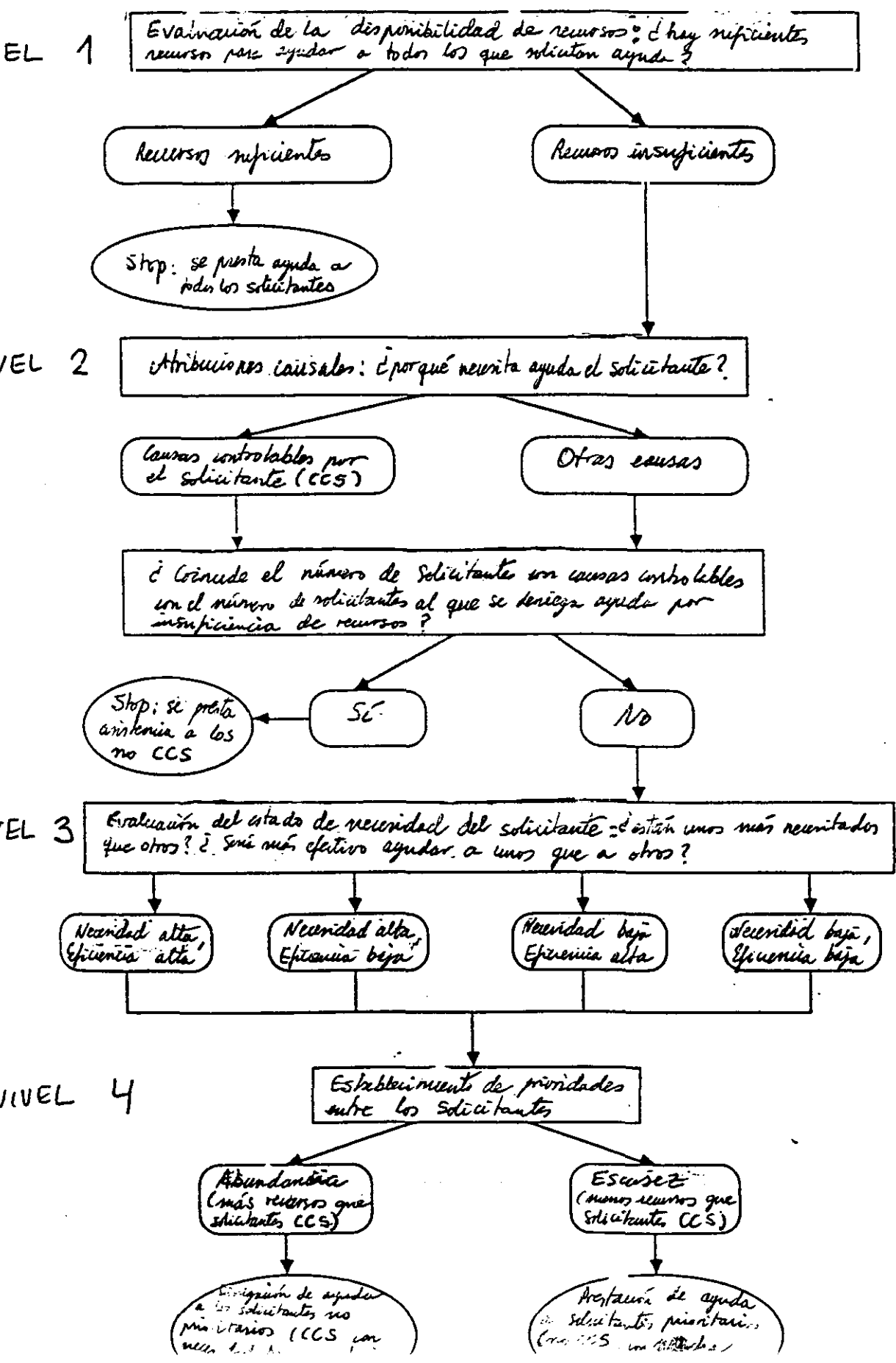


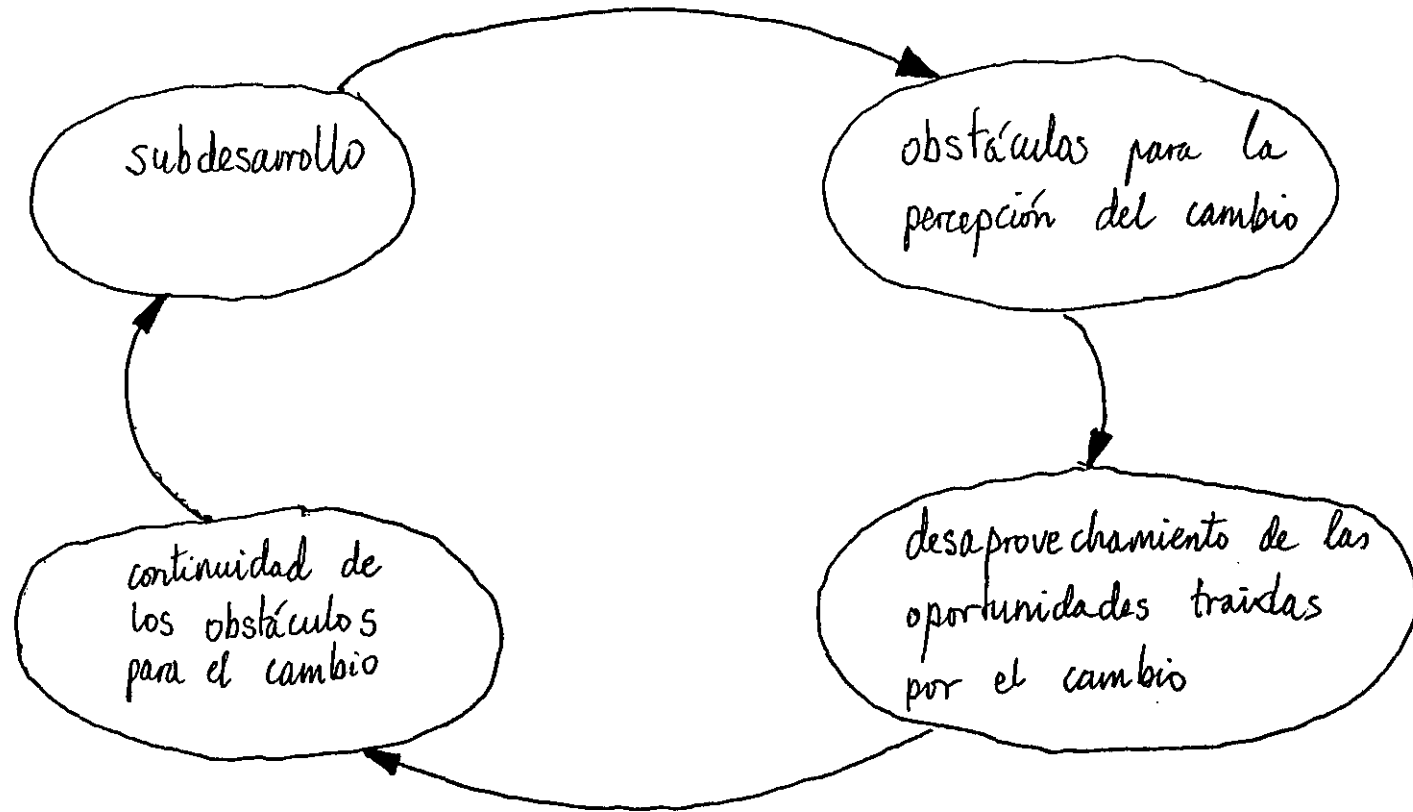
Figura 7



HIPOTESIS SOBRE AMBIVALENCIA EN ESPAÑA

Figura 1

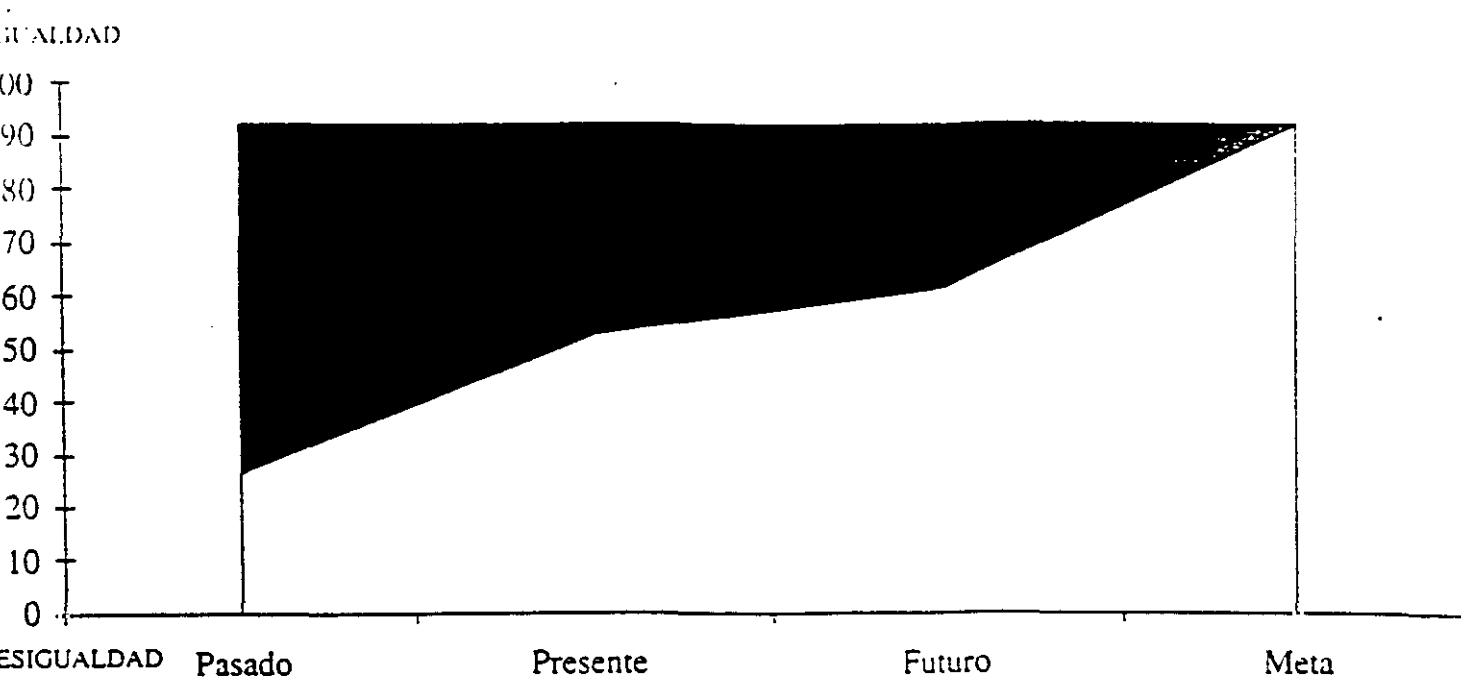
HIPÓTESIS DEL CÍRCULO VICIOSO, DE HIRSCHMAN



3^a PARTE: IGUALITARISMO

Actitudes ante la desigualdad en España

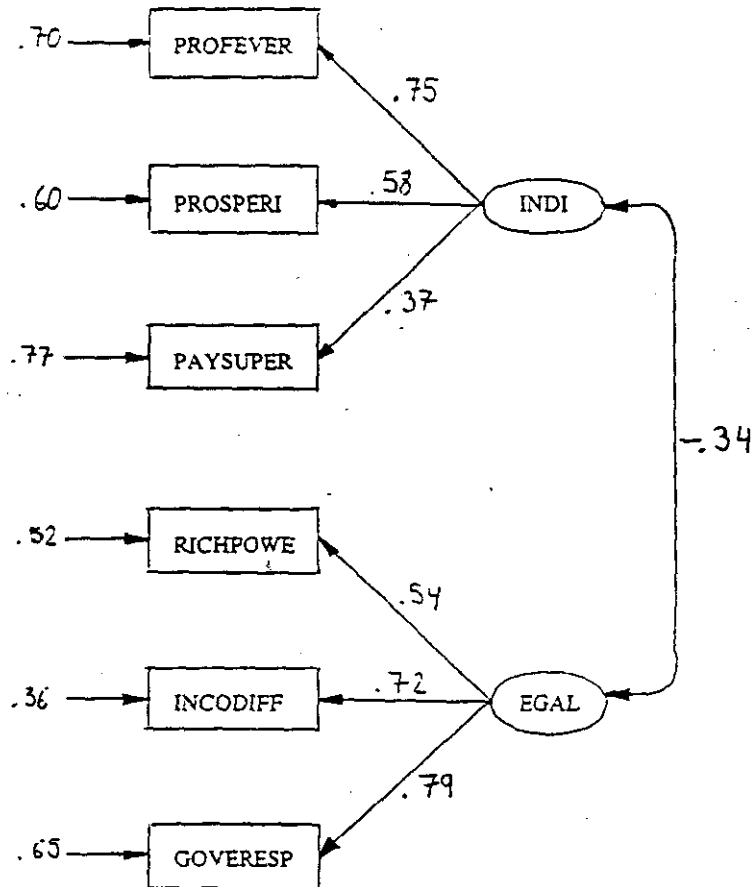
Gráfico 1.1



Ambivalencia e inconsistencia

Tabla 3

Dimensiones en las actitudes hacia la desigualdad
Análisis LISREL de máxima verosimilitud



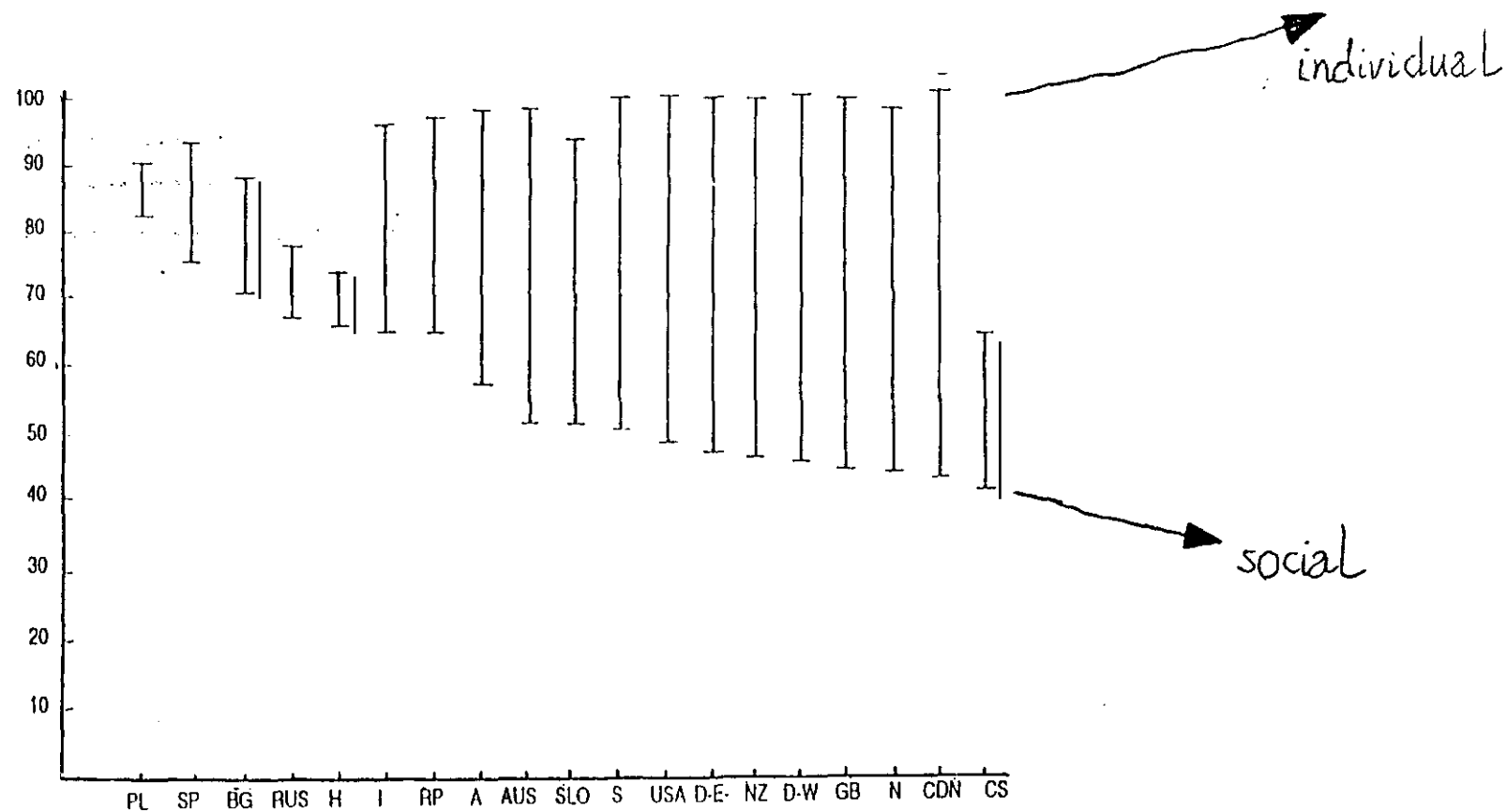
Chi-square 46.4
df 8
GFI .987
RMR 0.032

Datos: ISSP-1992 (Social Inequality)
CIS- 2046

Split-consciousness: comparación
de hipótesis con datos españoles

bratofid . esp

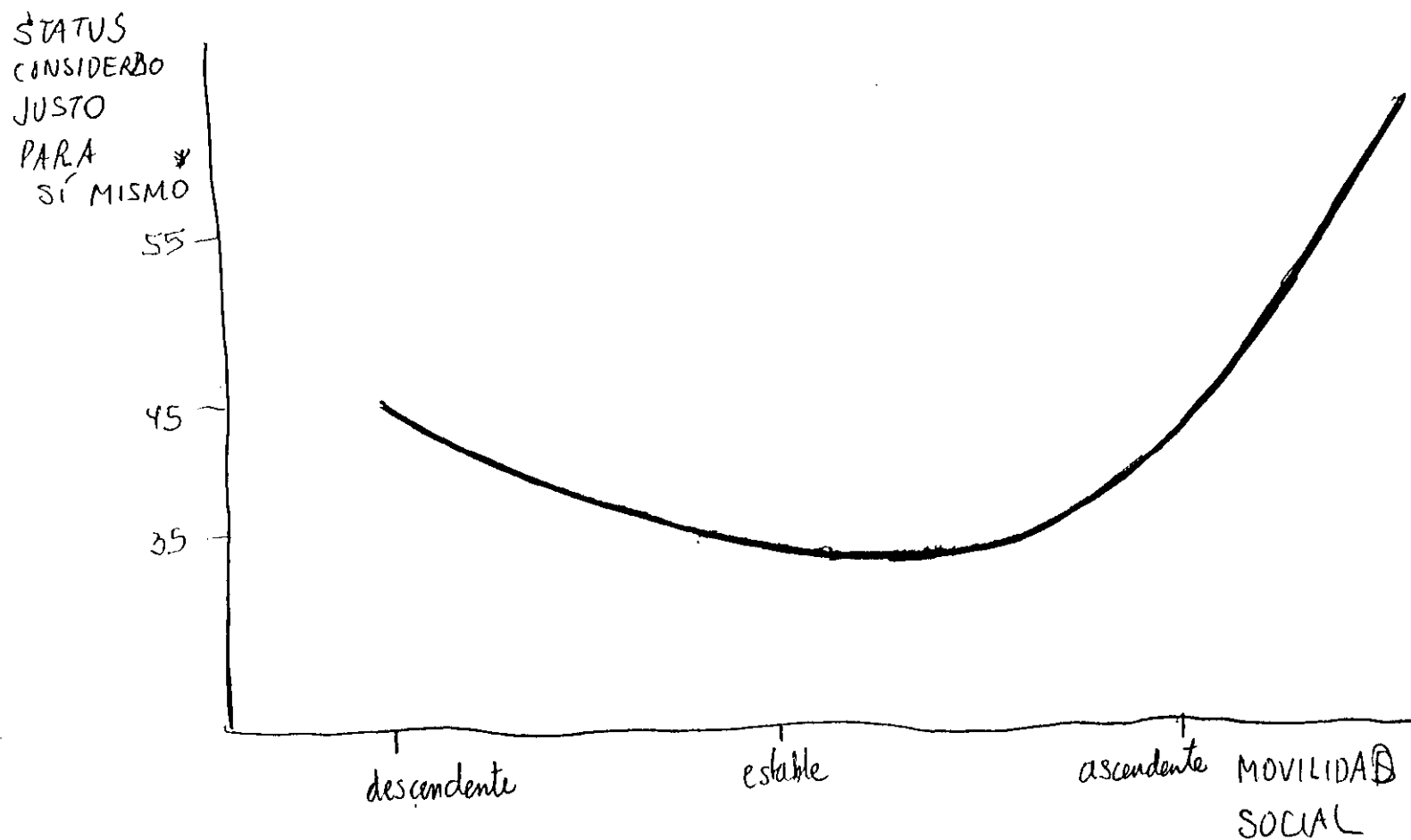
CROSS-NATIONAL COMPARISON OF EXPLANATIONS OF WEALTH



Data: ISSP and CIS

Movilidad y explicaciones de la
riqueza y la pobreza

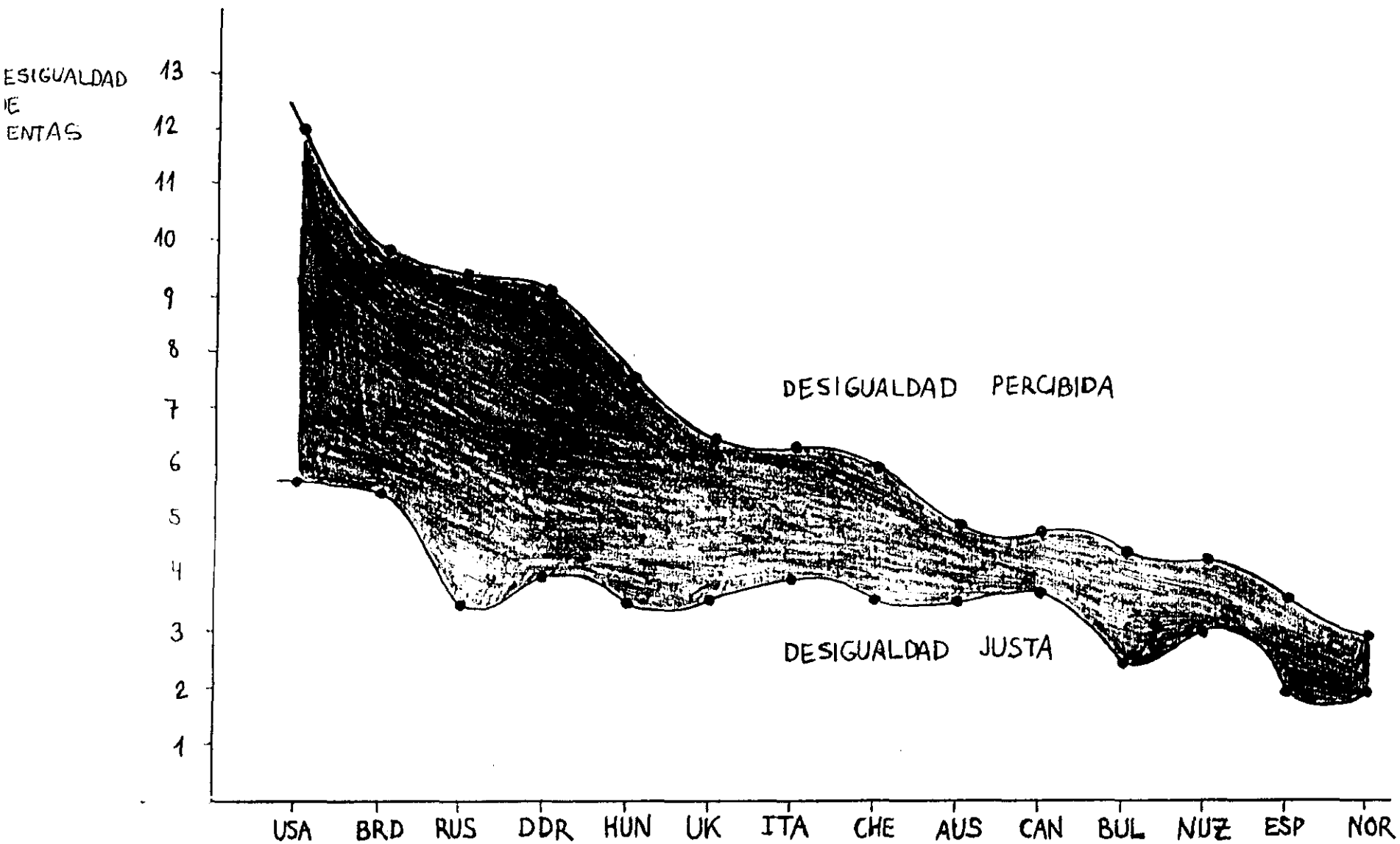
Modelo de Cherkavou



* porcentaje de individuos que reconocen un status alto

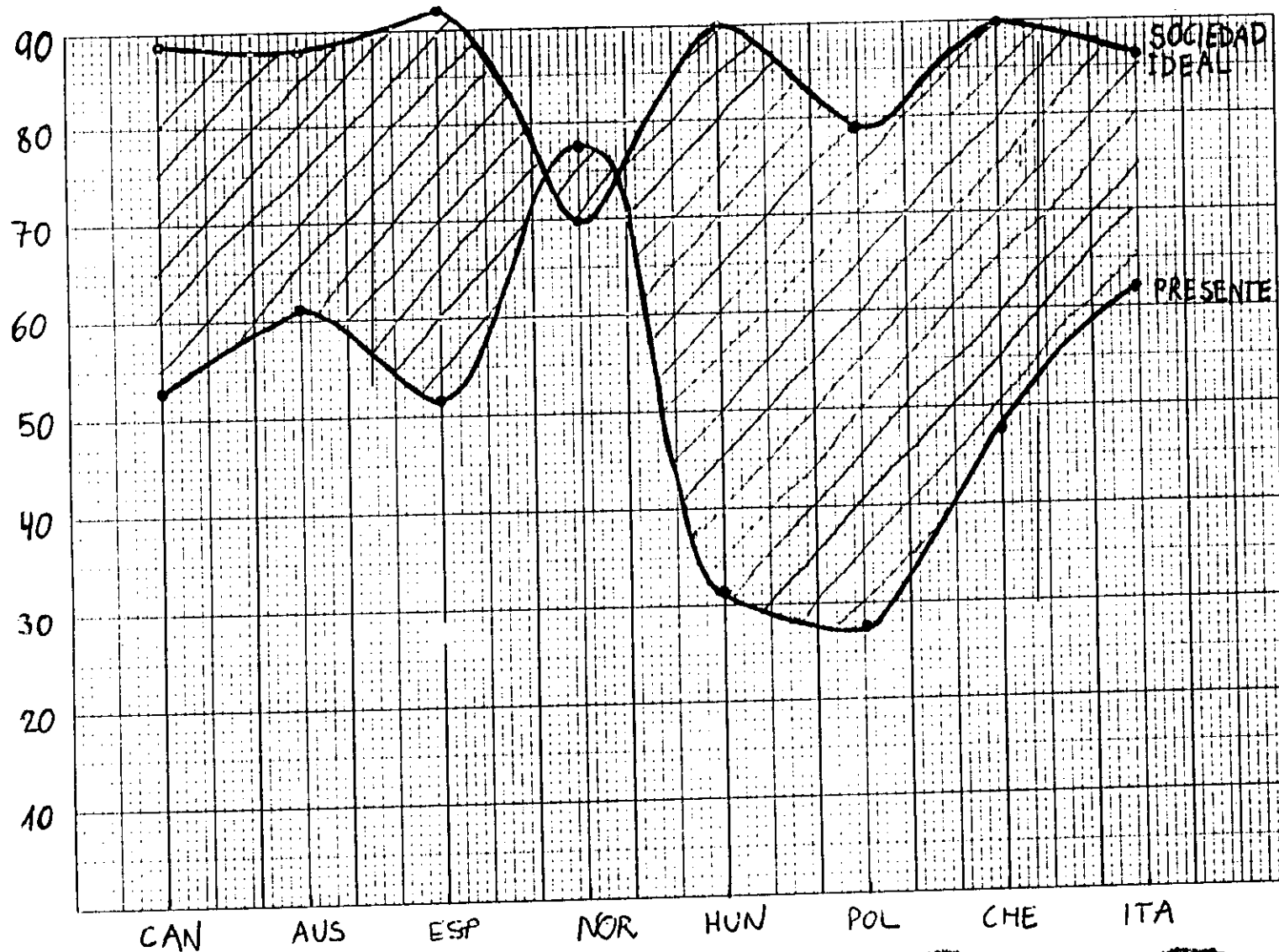
Incertidumbre e igualitarismo

Gráfico 1-1



NOTA: EL índice refleja el número de veces en que los ingresos de las ocupaciones altas son (percibidos o deseados) mayores que los ingresos de las ocupaciones bajas

Grafico 1.2



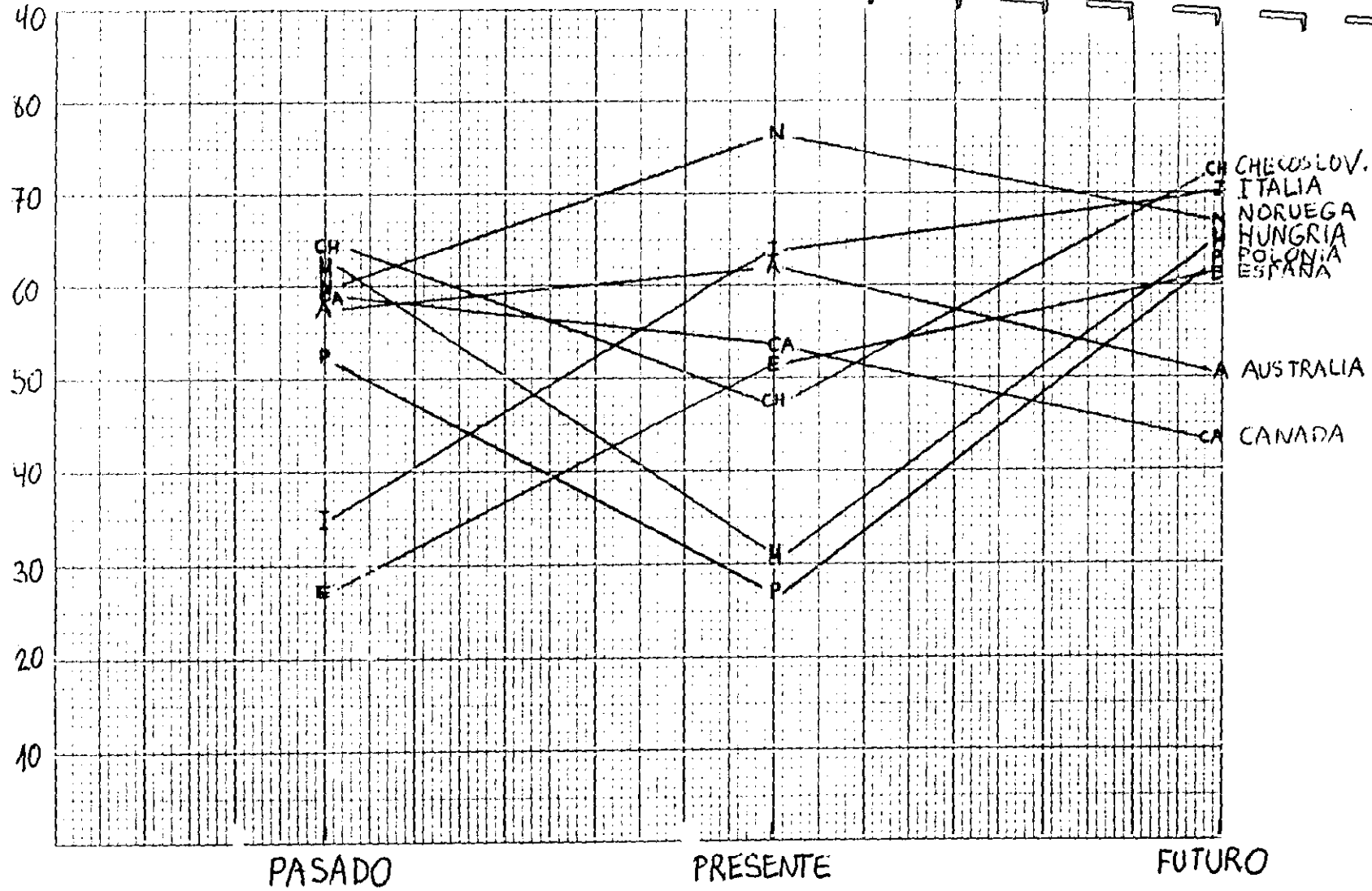


Gráfico 3

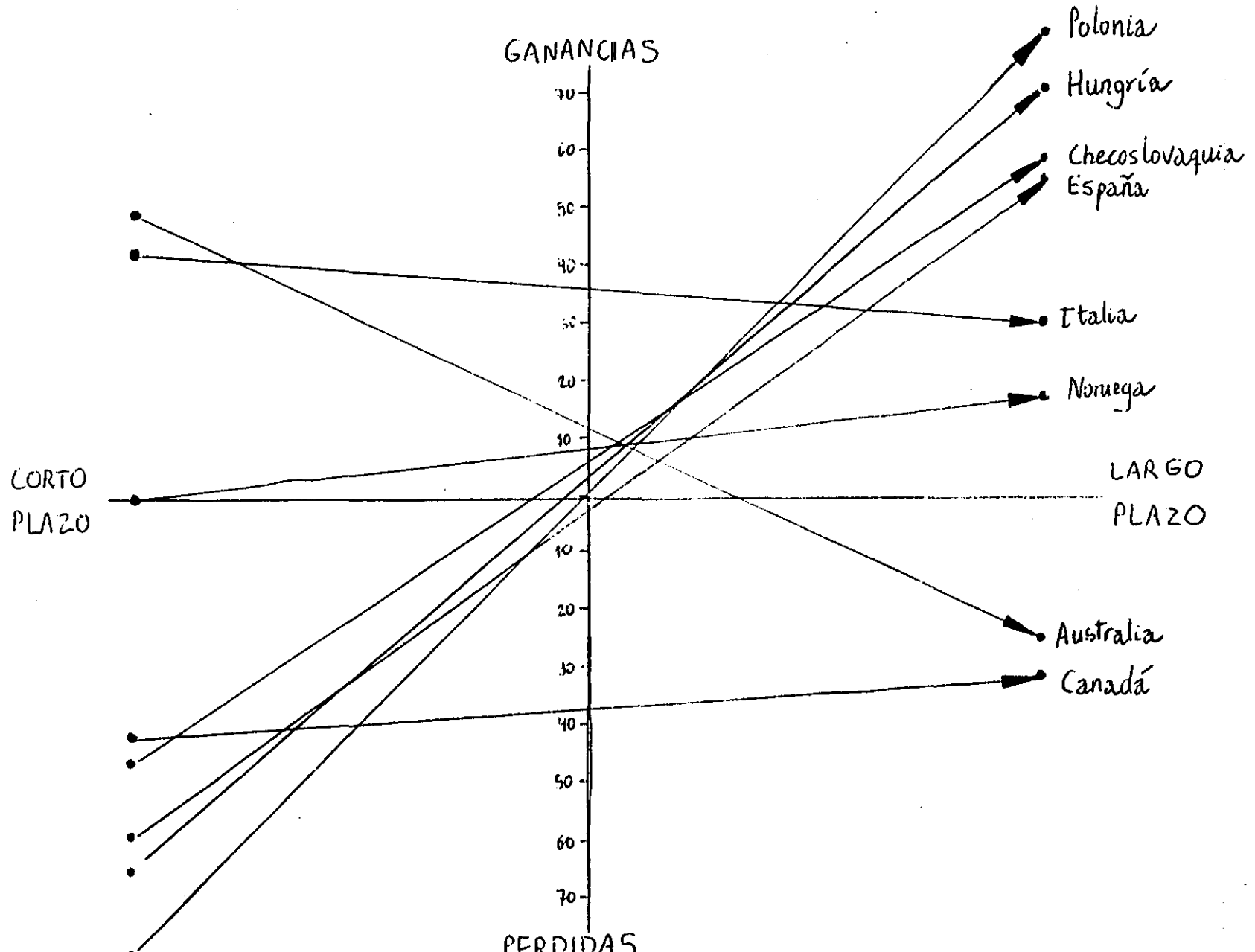


Gráfico 5

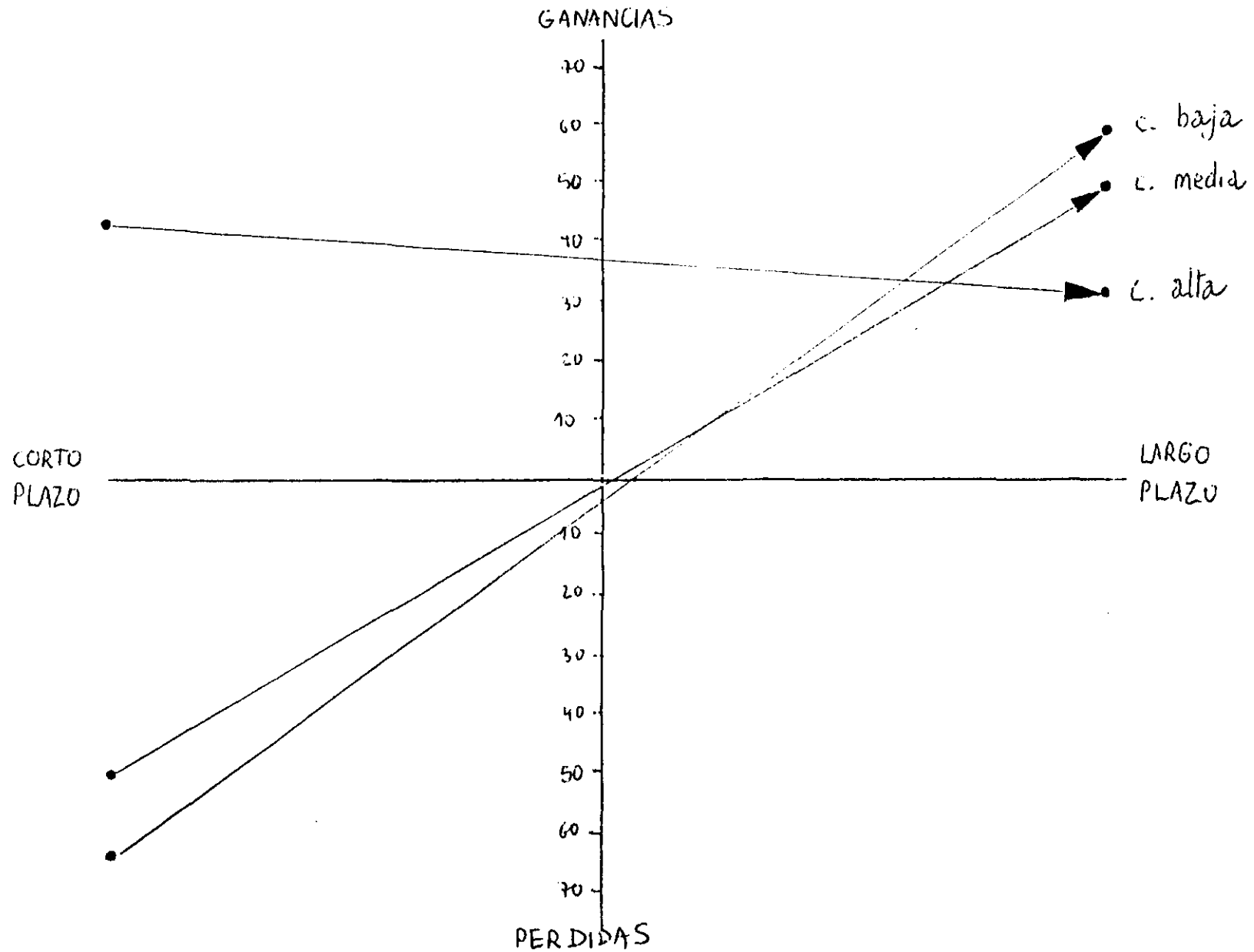
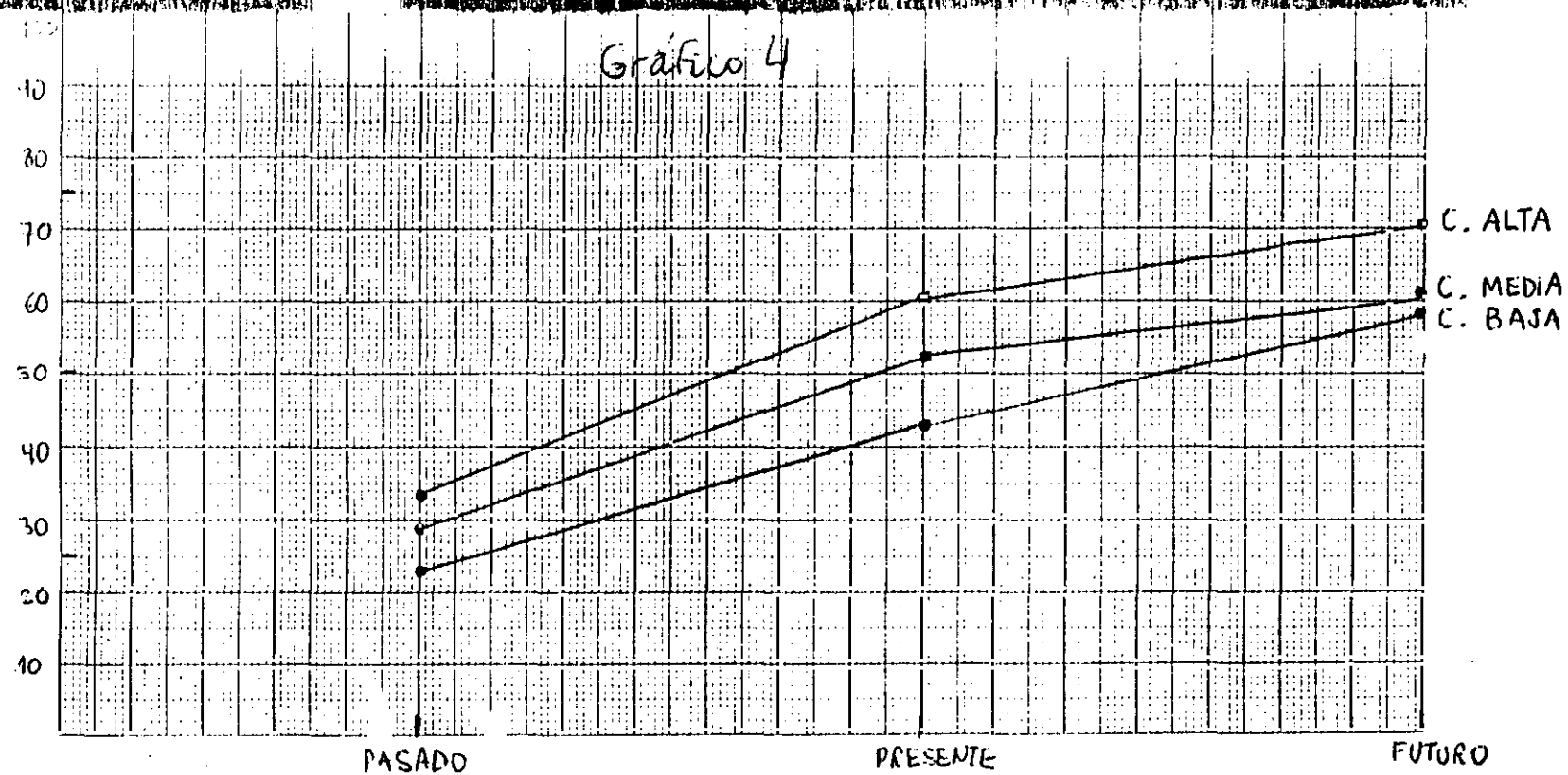


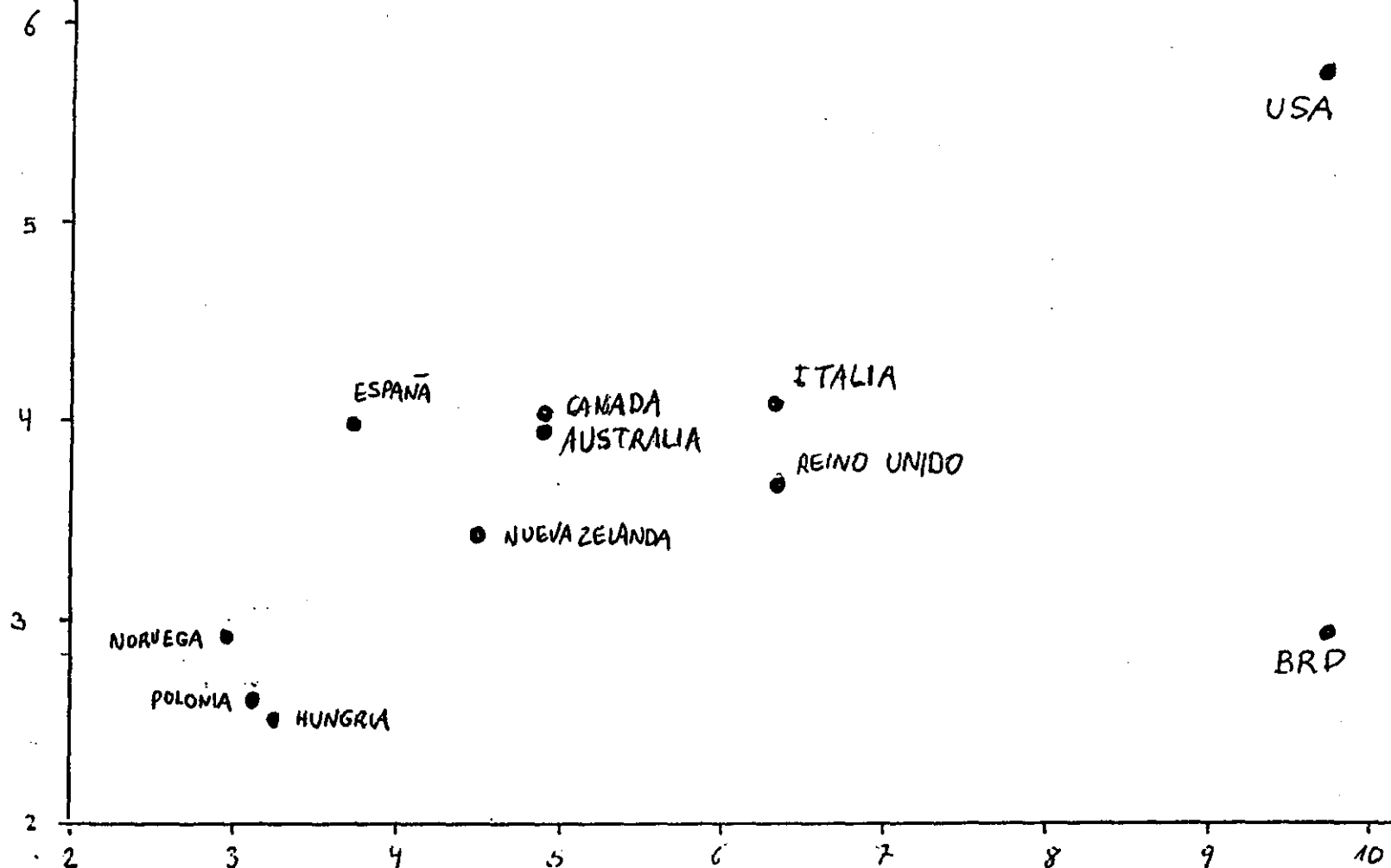
Gráfico 4



Absoluto y relativo:
¿igualitarismo o envidia?

Figura 1

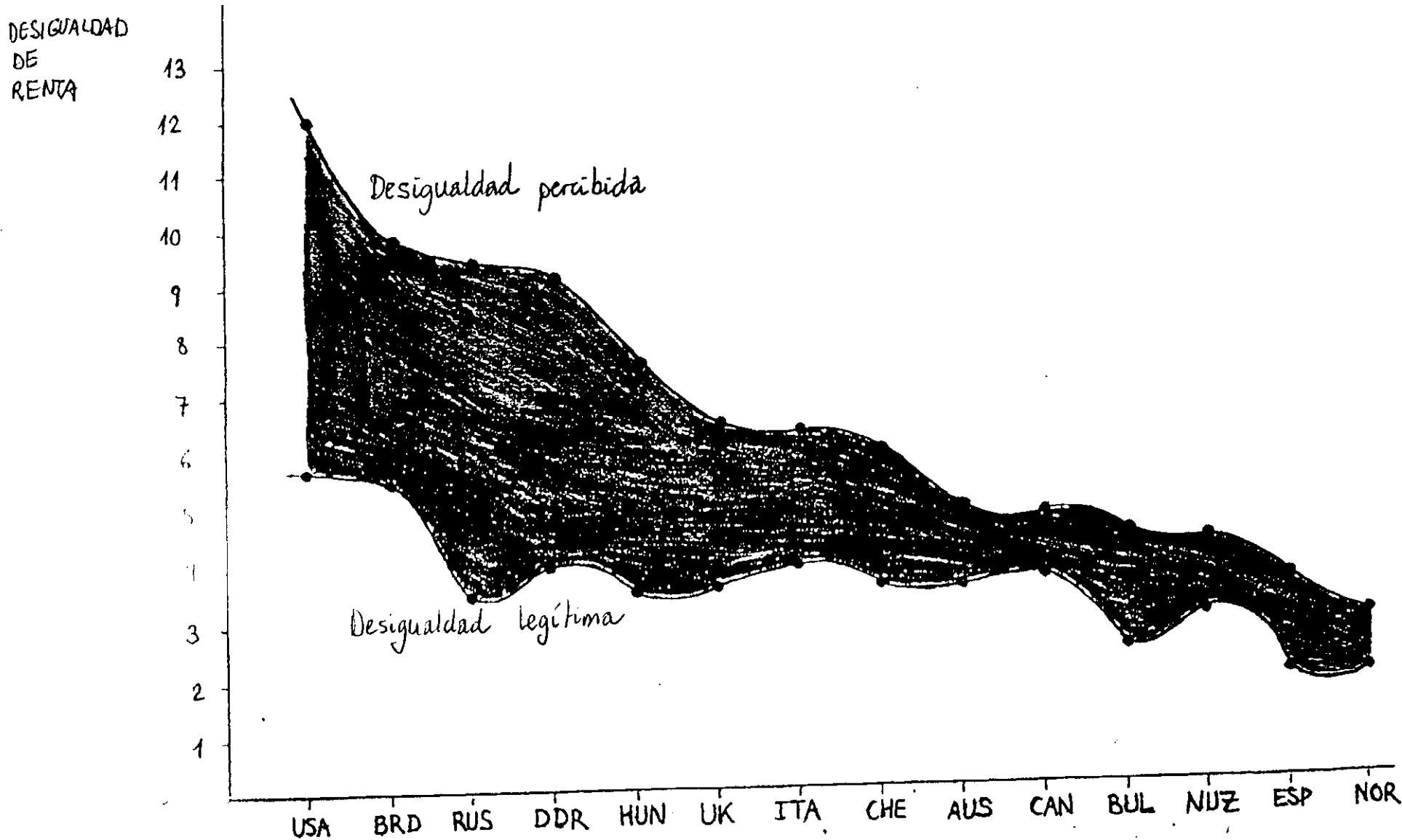
DISTRIBUCION REAL
DE LA RENTA
(razón de deudas)



DISTRIBUCION PERCIBIDA
DE LA RENTA
(razón de ingresos de ocupaciones
de prestigio alto y bajo)

Fuente: Para Polonia y Hungría: Atkinson / Micklewright, and ISSP-87
para otros países: Atkinson / Rainwater, and ISSP-92

Figura 2



NOTA: El índice es el número de veces por que los sueldos de las ocupaciones de prestigio alto son mayores que los de las ocupaciones de prestigio bajo.

Figura 5
Justicia de los ingresos de ocupaciones de prestigio alto

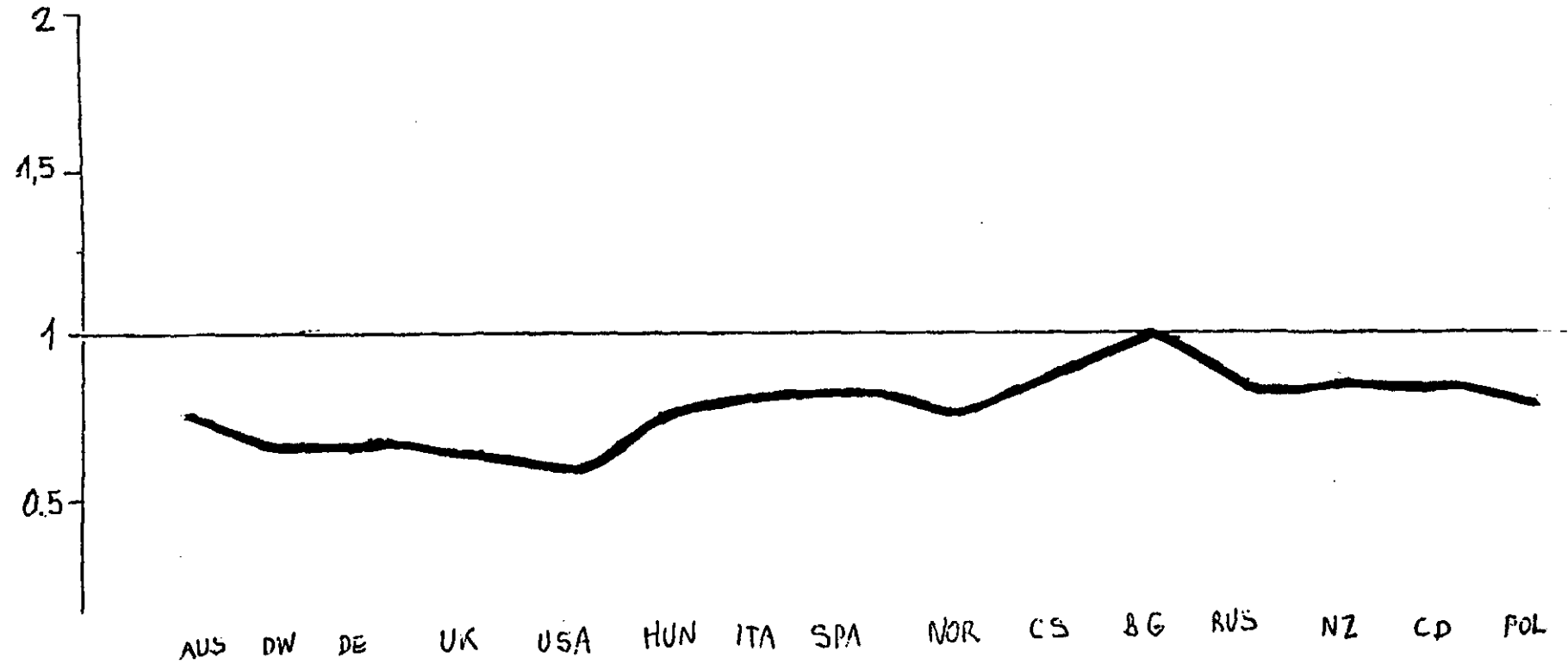
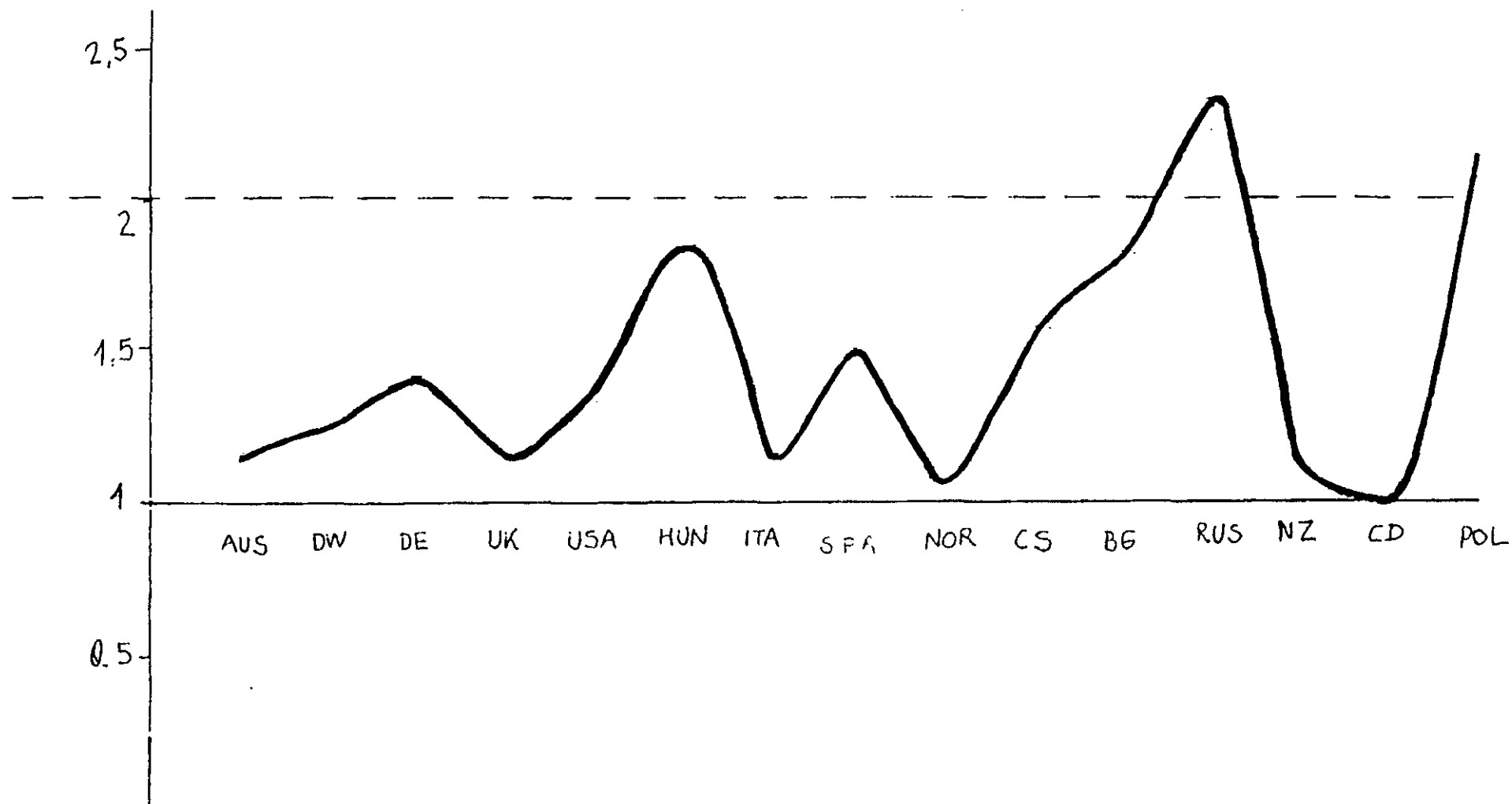
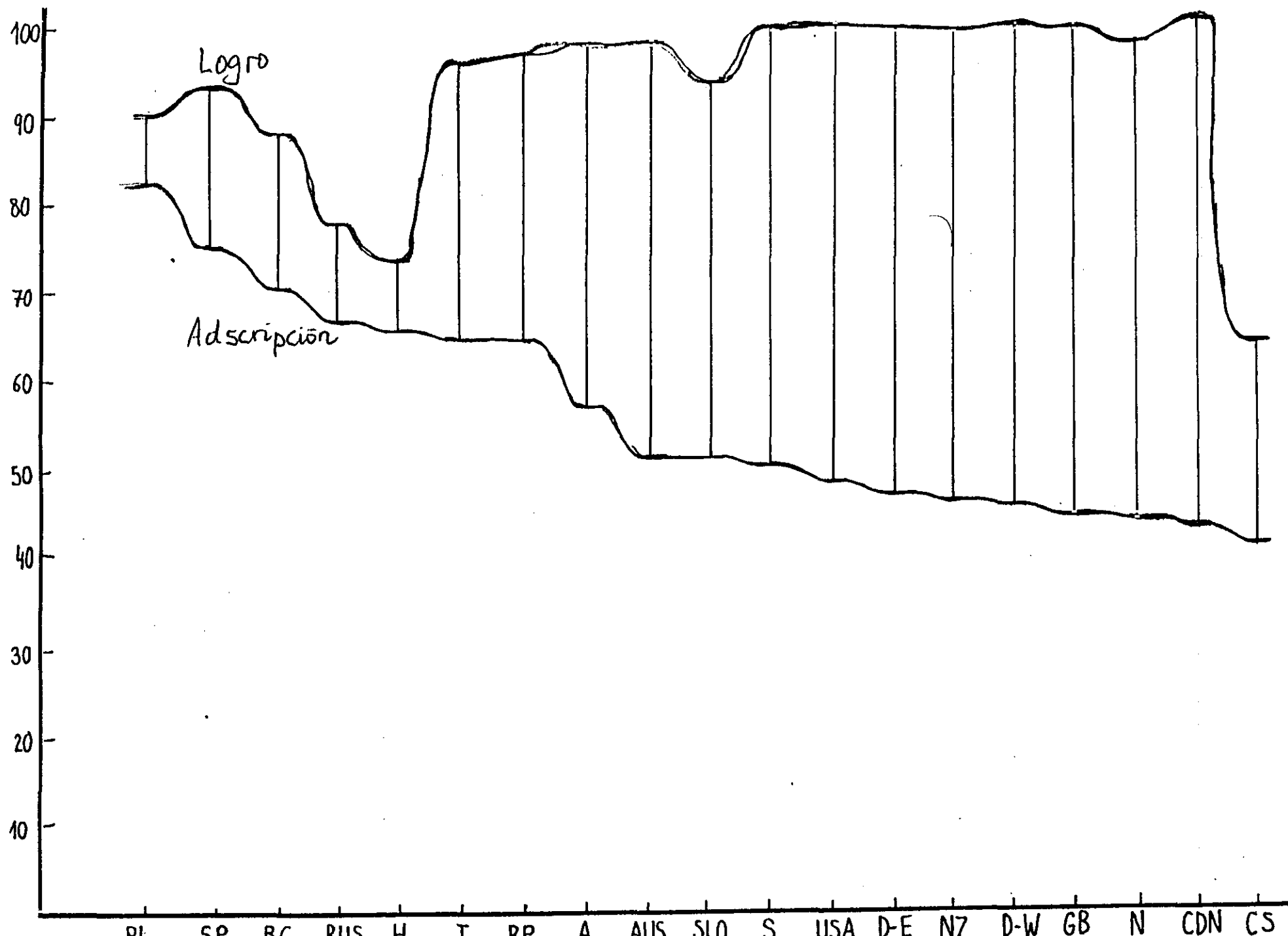


Figura 4
Justicia de los ingresos de las ocupaciones de prestigio bajo

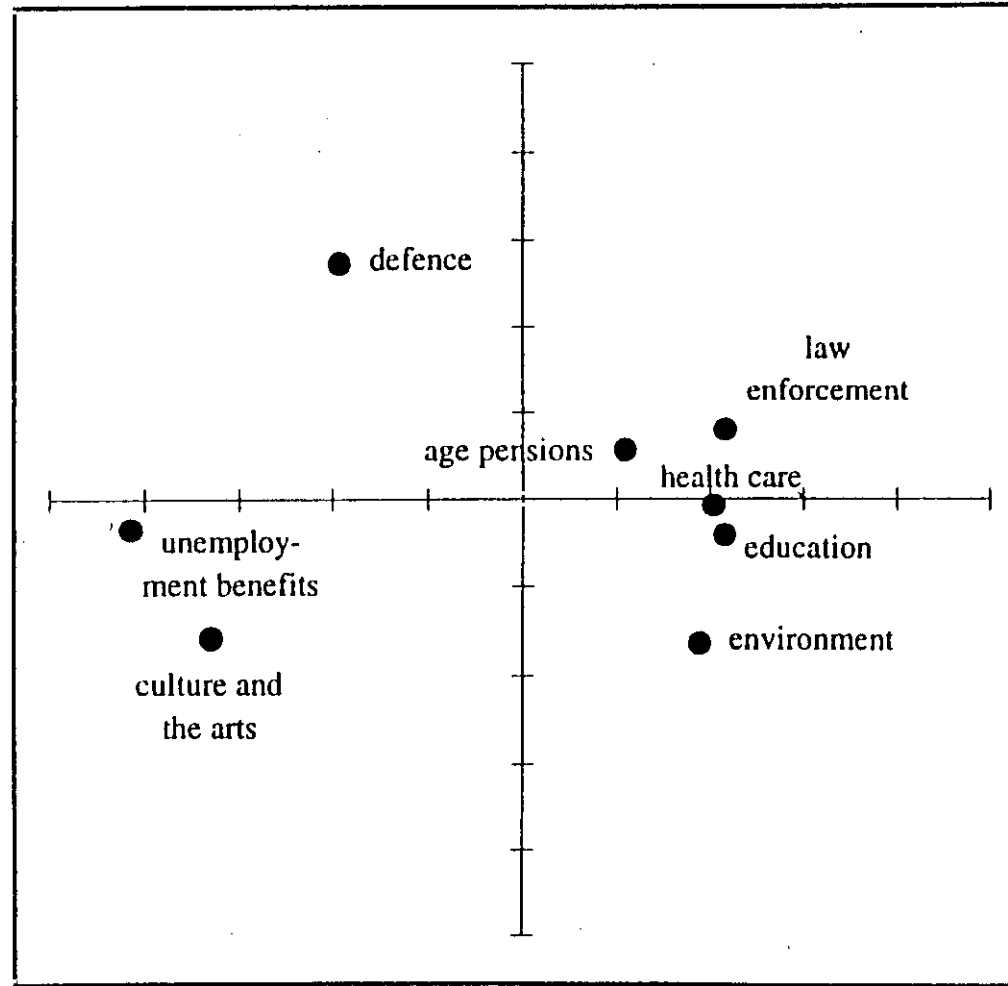




4^a PARTE:
LEGITIMACION DEL ESTADO DE
BIENESTAR

Actitudes ante el Estado de
Bienestar en España

Figura 1
DIMENSIONES DE LA DEMANDA DE GASTO PÚBLICO EN AUSTRALIA
Escala múltiple multidimensional



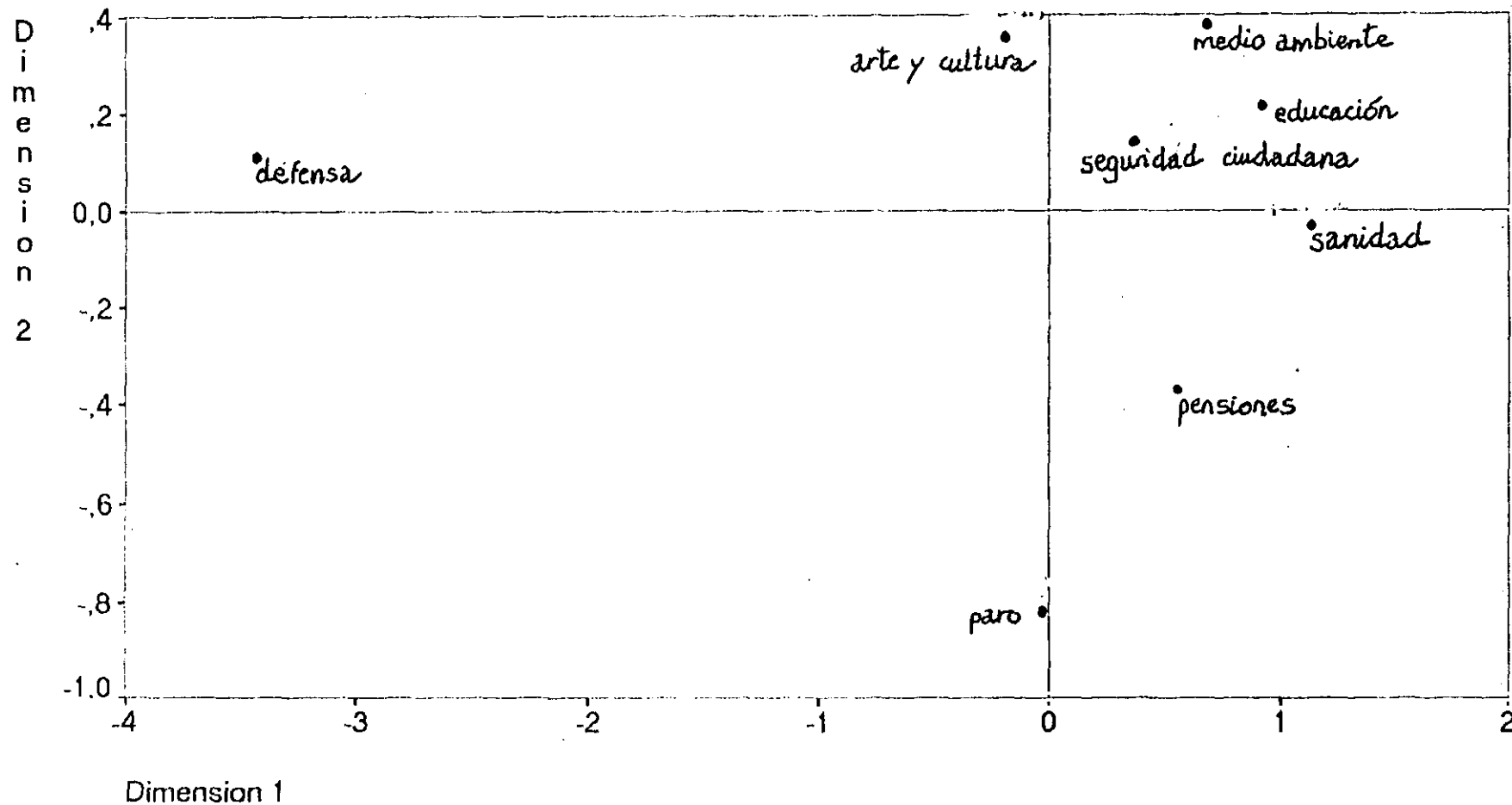
Fuente: Matheson, p. 7.

Figura 2

DIMENSIONES DE LA DEMANDA DE GASTO PÚBLICO EN ESPAÑA
Escalamiento multidimensional

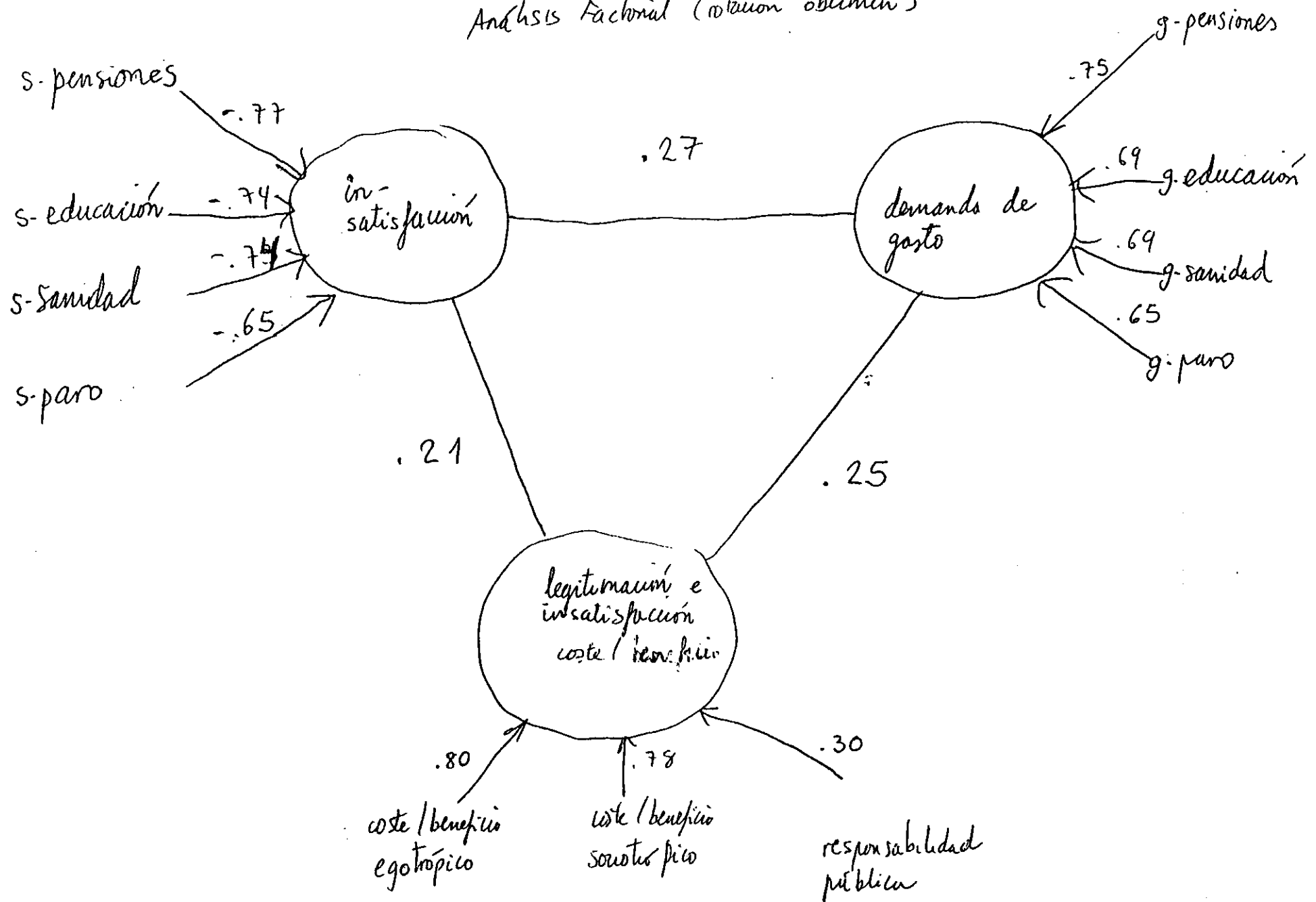
Derived Stimulus Configuration

Euclidean distance model

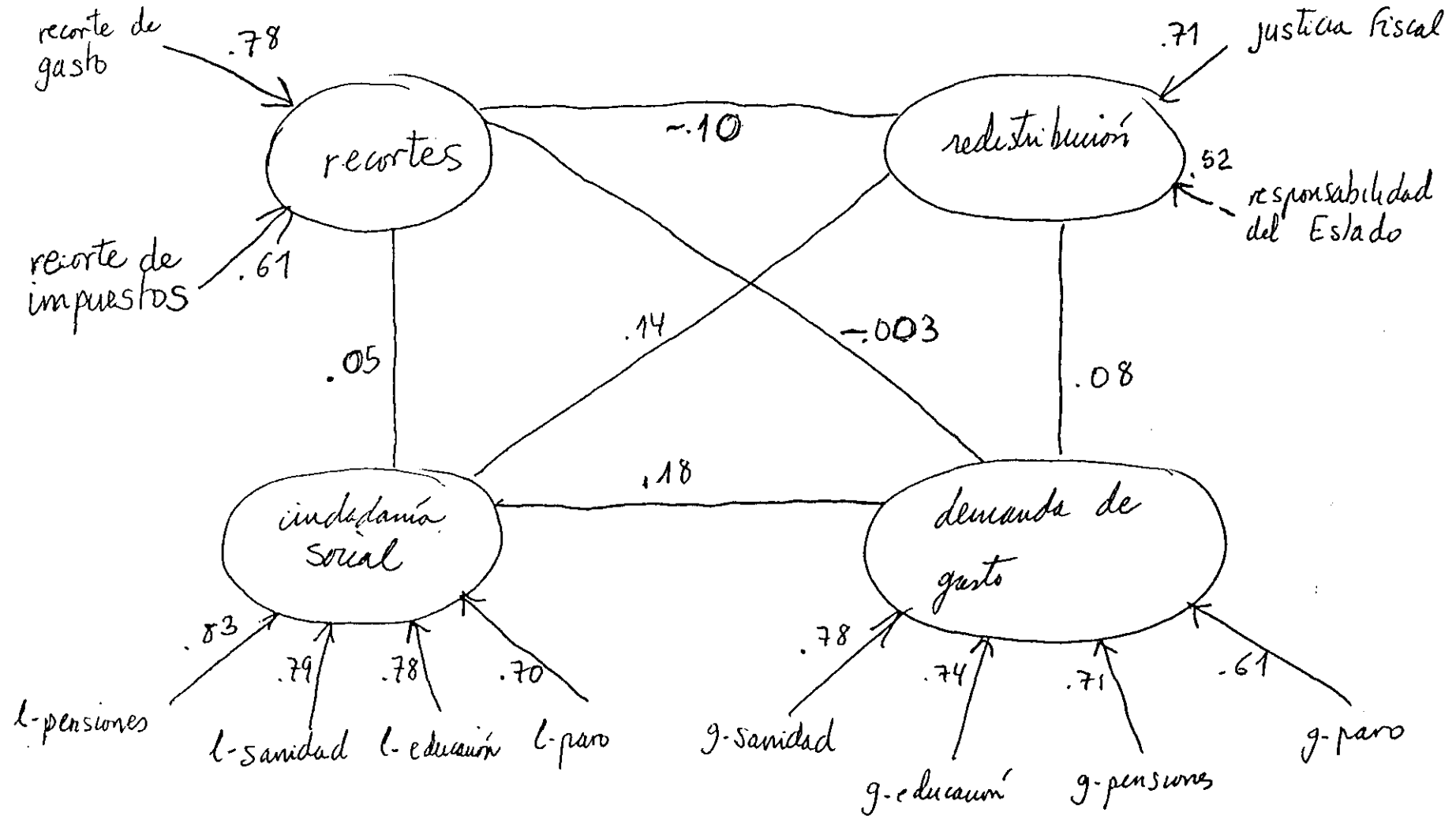


Ambivalencia e inconsistencia

DIMENSIONES EN LAS QUE SE ANALIZA
Análisis factorial (rotación oblicua)



DIMENSIONES EN LAS ACTITUDES ANTE EL ESTADO DE BIENESTAR
Análisis factorial (rotación oblicua)



Igualitarismo y legitimación del Estado de Bienestar en España

Gráfico 1

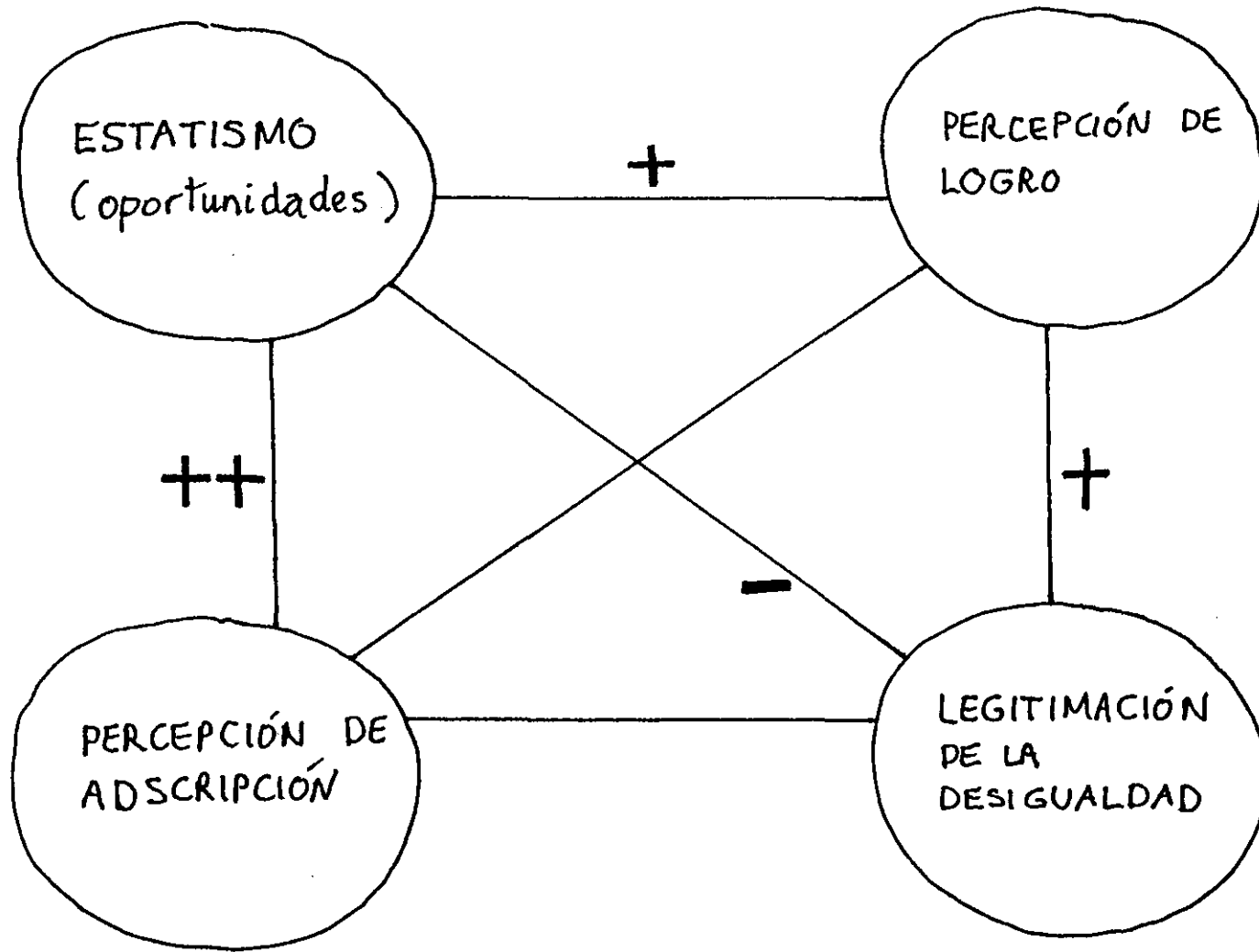
Hipótesis sobre la relación entre actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar en España: el círculo vicioso

	JUSTICIA DE MERCADO	JUSTICIA POLITICA
NORMAS	<p>(a) legitimación:</p> <p>defensa del criterio distributivo de mérito y equidad, por encima del de la necesidad, y rechazo del de igualdad de resultados</p>	<p>(b) legitimación:</p> <p>defensa de políticas universalistas de oportunidades y empleo, y en menor medida de las redistributivas y asistenciales</p>
EVALUACIONES	<p>(d) deslegitimación:</p> <p>percepción de más barreras (adscriptivas y de capital social) a la recompensa del esfuerzo y el mérito que en otros países capitalistas avanzados</p>	<p>(c) deslegitimación:</p> <p>fatalismo político, percepción de ineficacia pública y generación de normas perversas (clientelismo)</p>

Hipótesis:

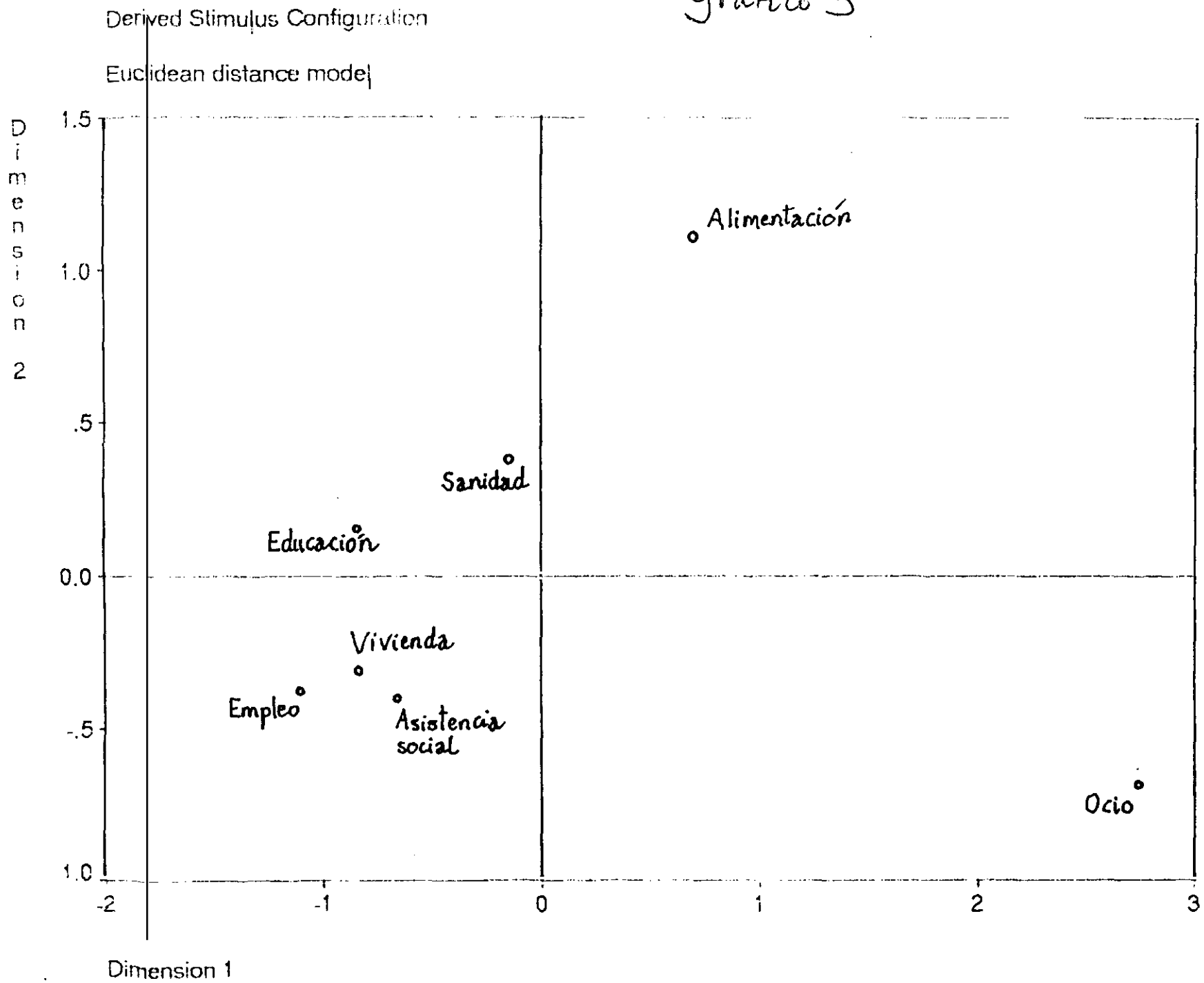
[(a) -----> (d) -----> (b) -----> (c) -----> (a)]

Gráfico 2
Actitudes ante la igualdad y legitimación del Estado de Bienestar



Fuente: CIS-2046 y elaboración propia

Gráfico 3



Fuente: CINES-94, y elaboración propia

Elaboración propia a partir de los datos de CINES-94

Incertidumbre y legitimación del
Estado de Bienestar

Figura 0
Hipótesis de Greene



Figura 1

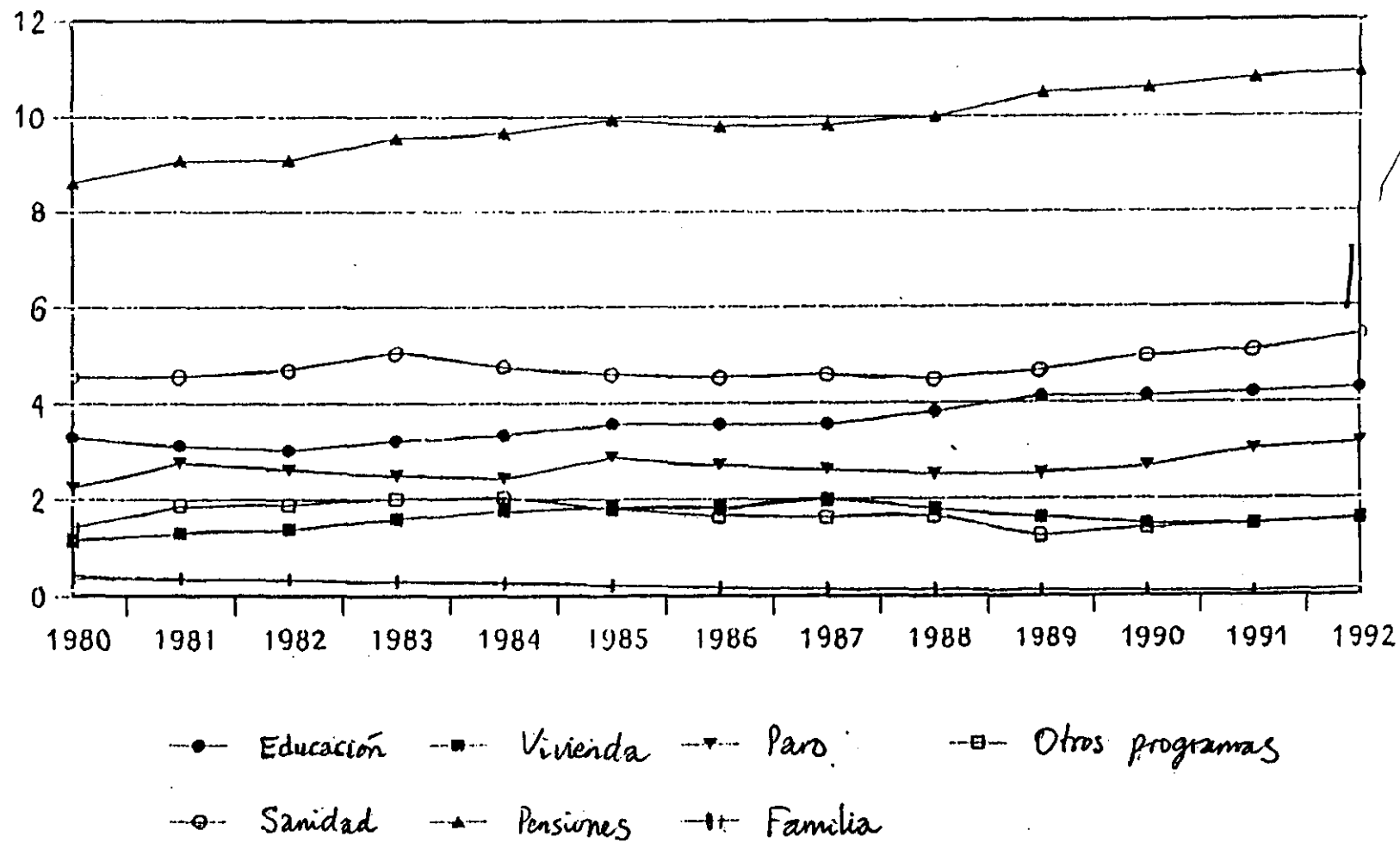


Figura 2

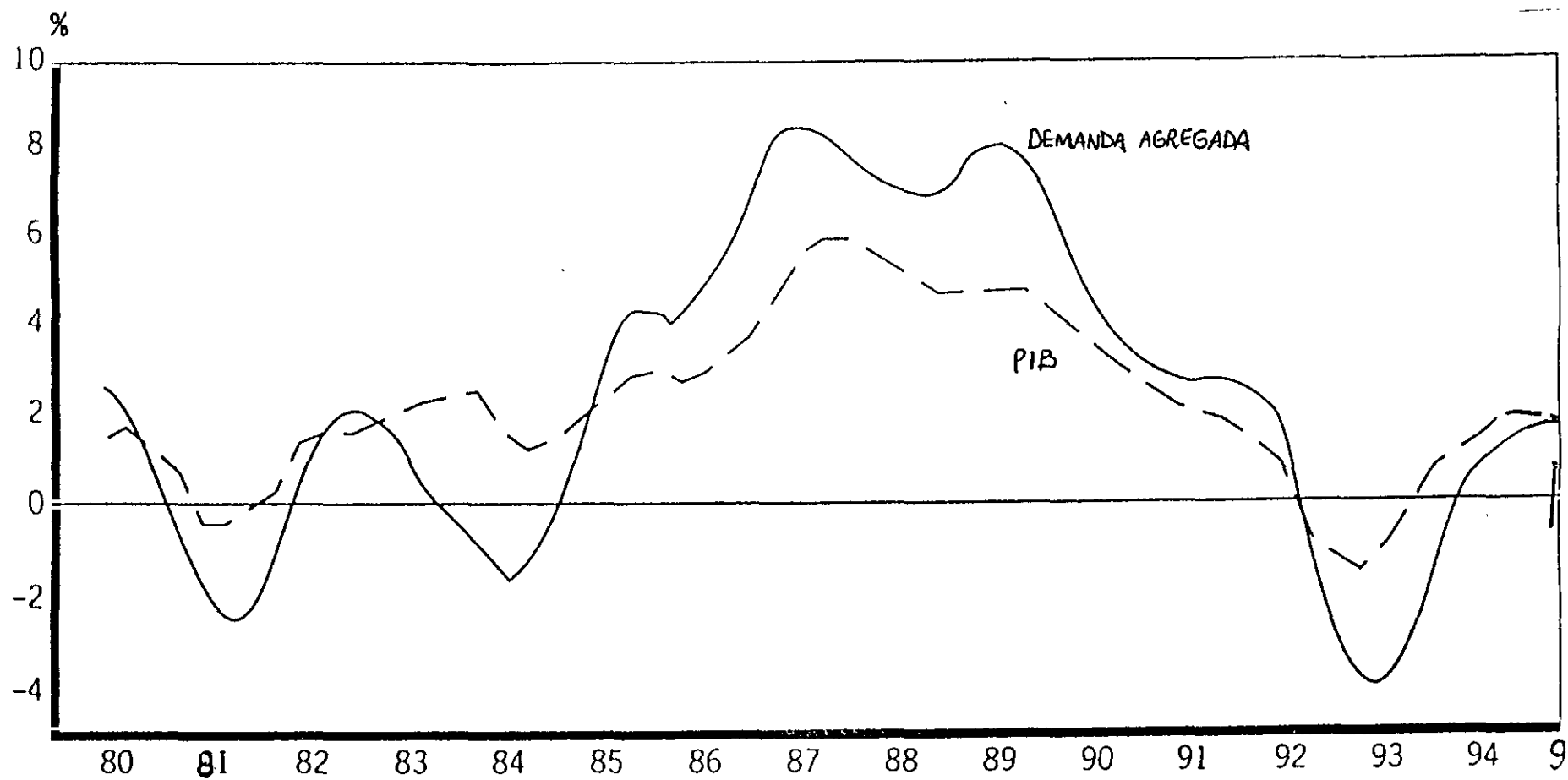


Figura 3.1
Balance of opinion (1980-1996)

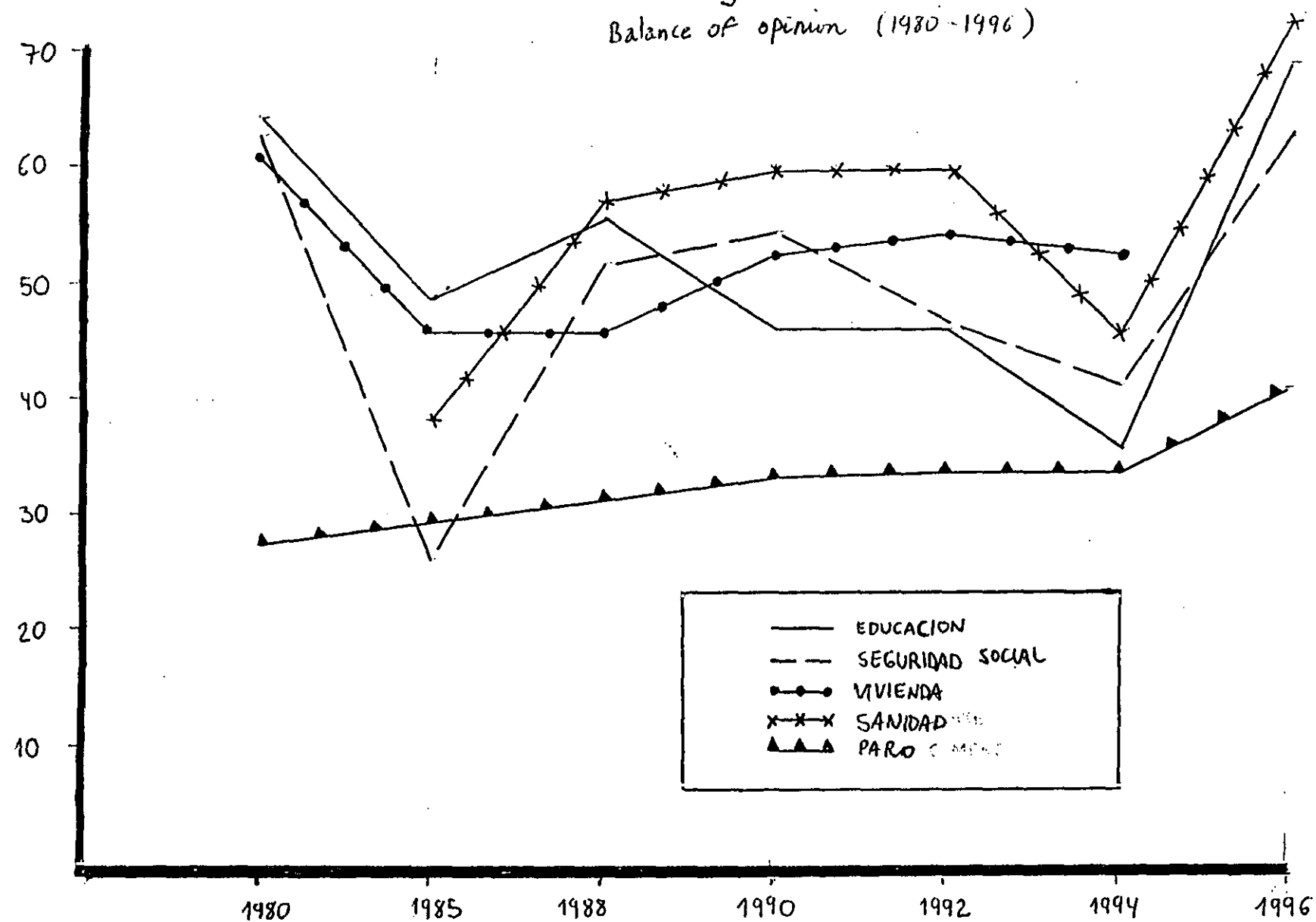


Figura 3.2
Balance of opinion (comparación con 1980)

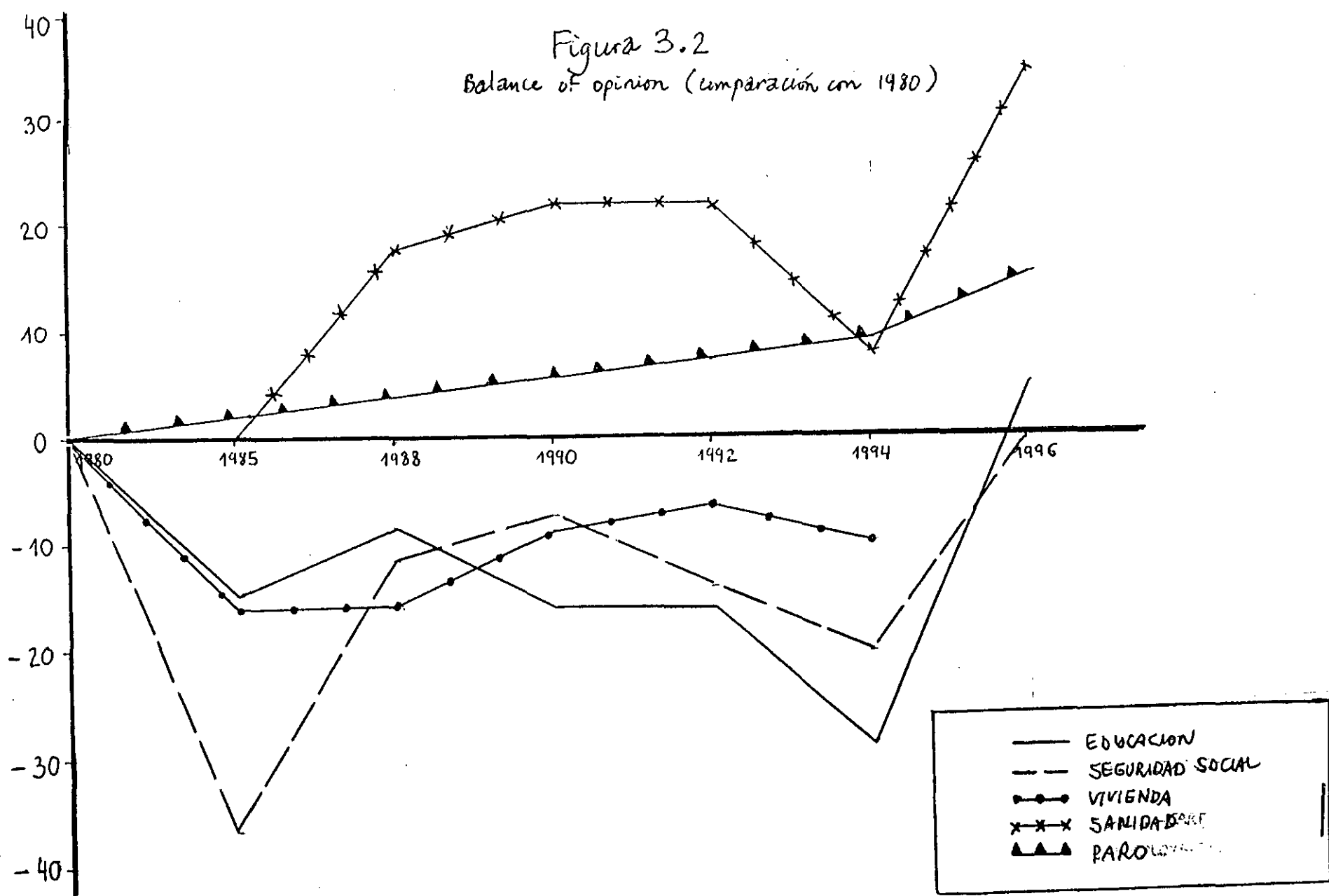
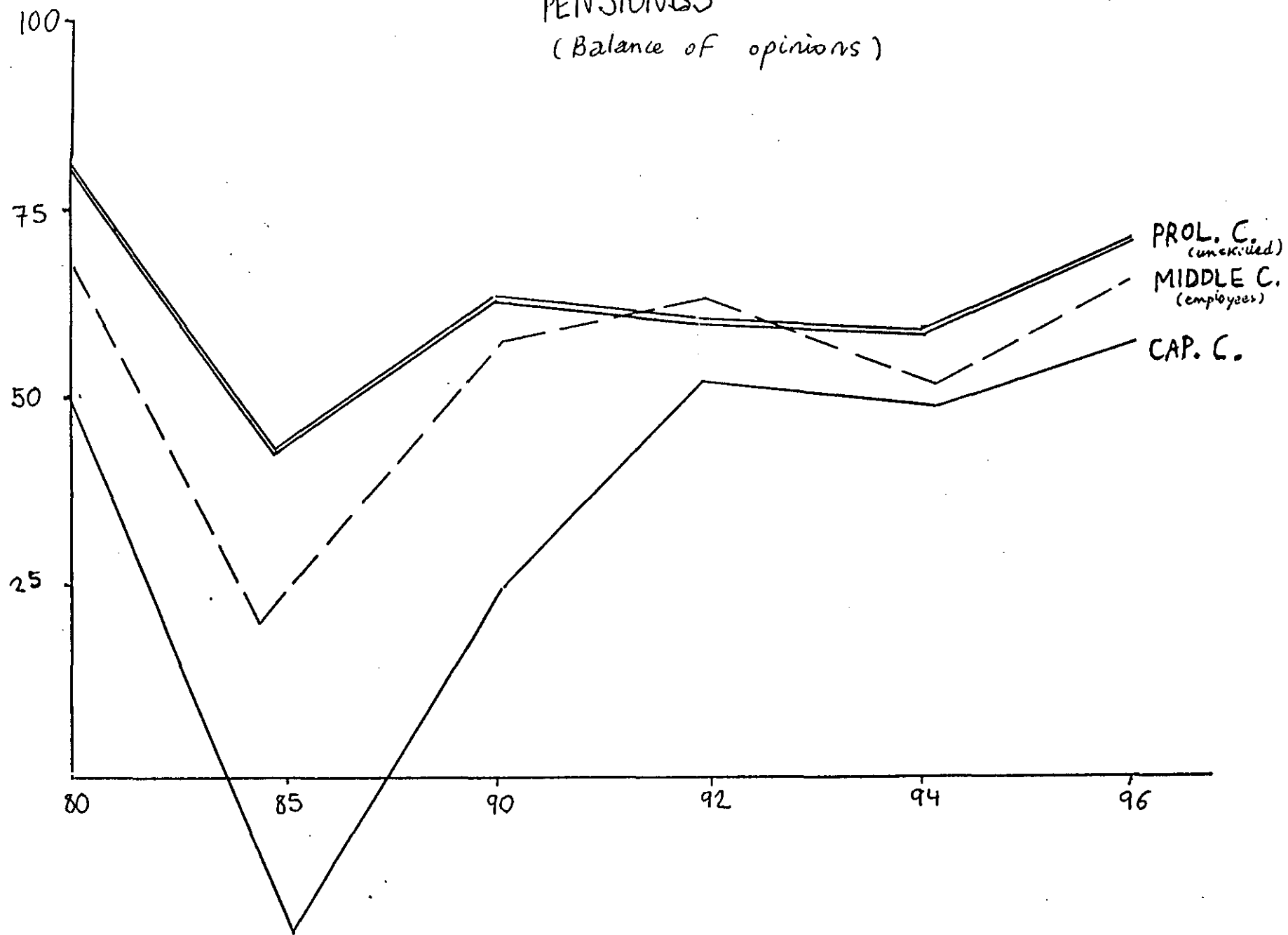


Figure 3.3
PENSIONES
(Balance of opinions)



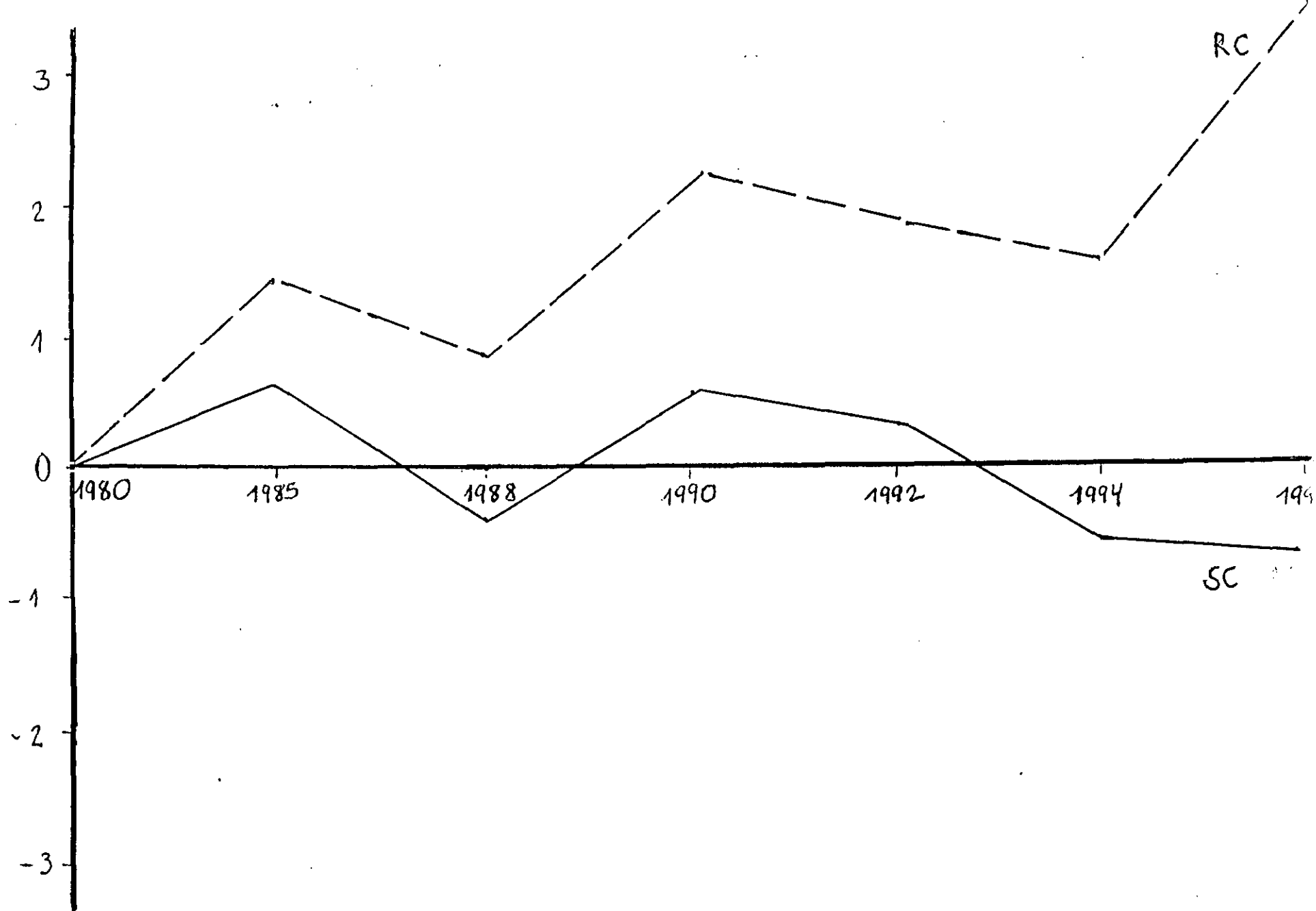


Figura 4.1
Seguridad Social

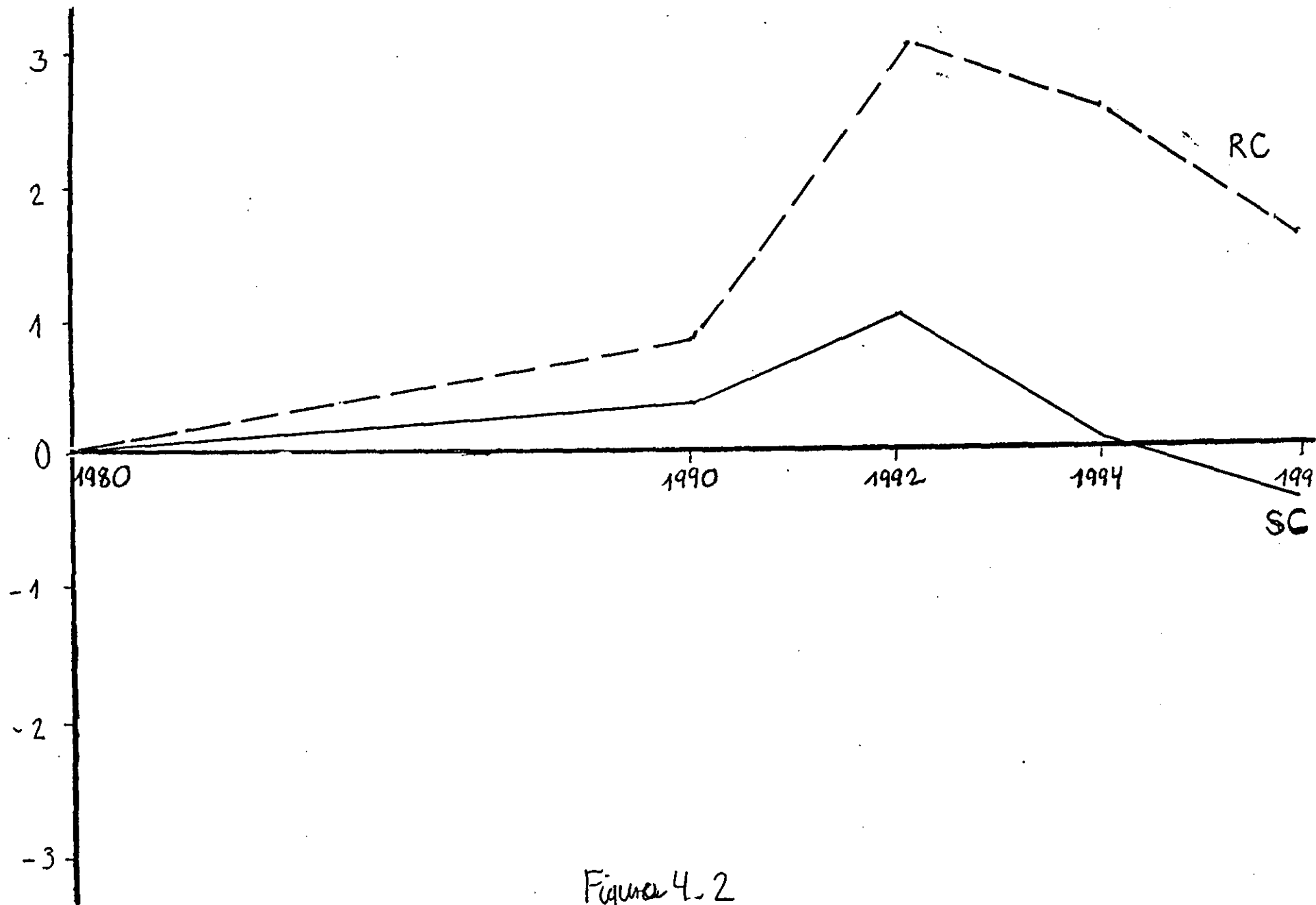


Figura 4.2
Paro

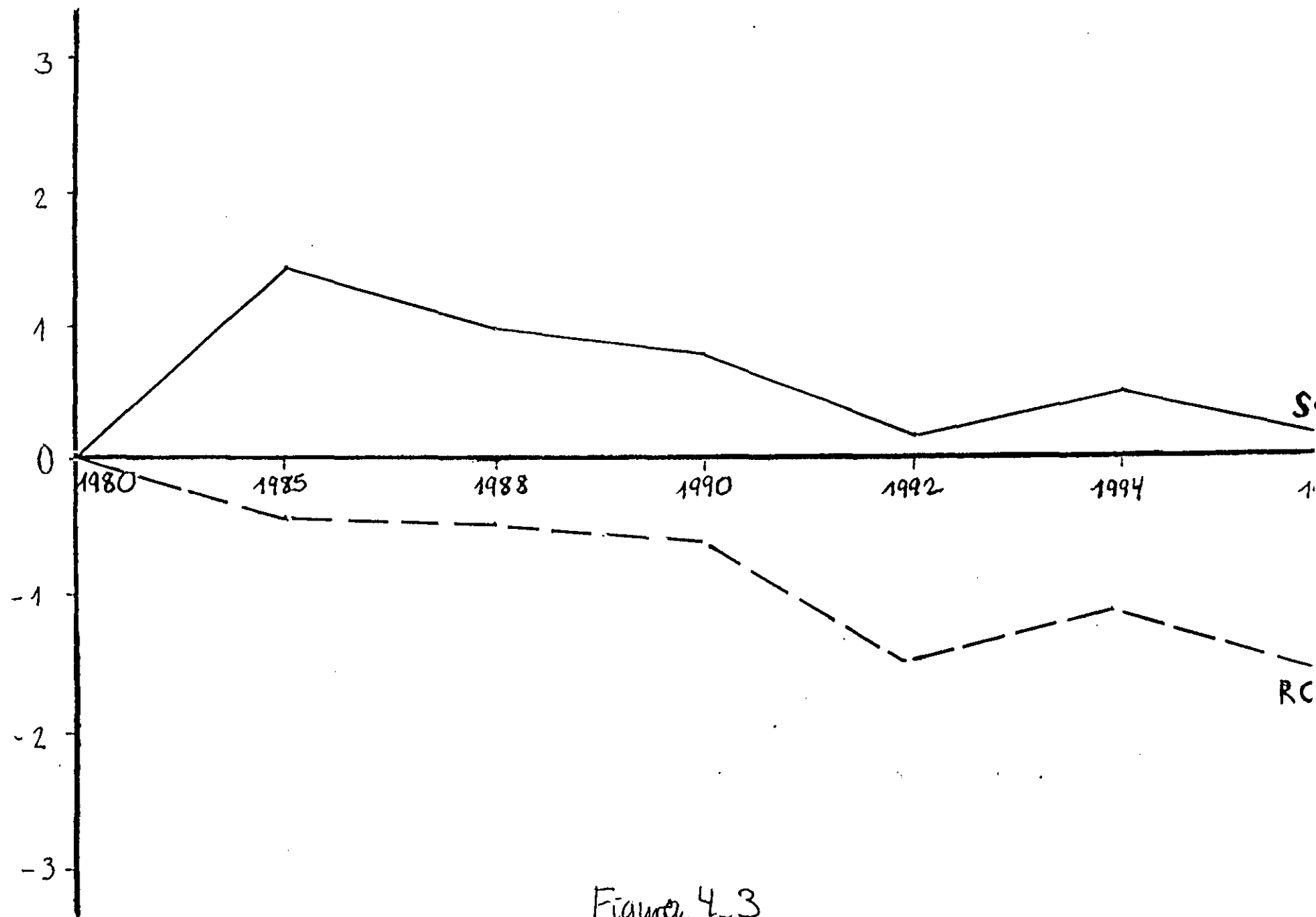


Figure 4.3
Educación

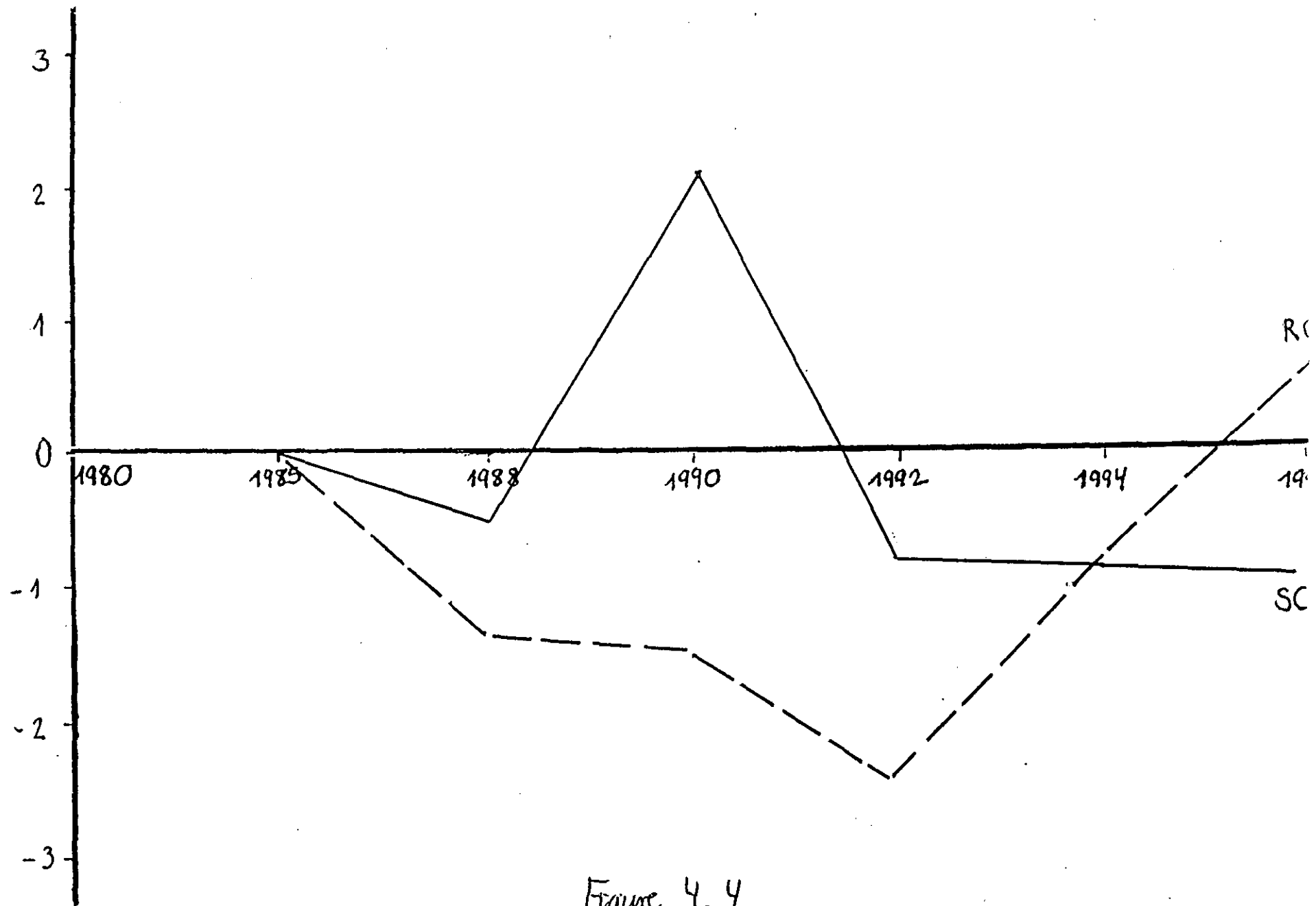


Figure 4.4
Sanidad

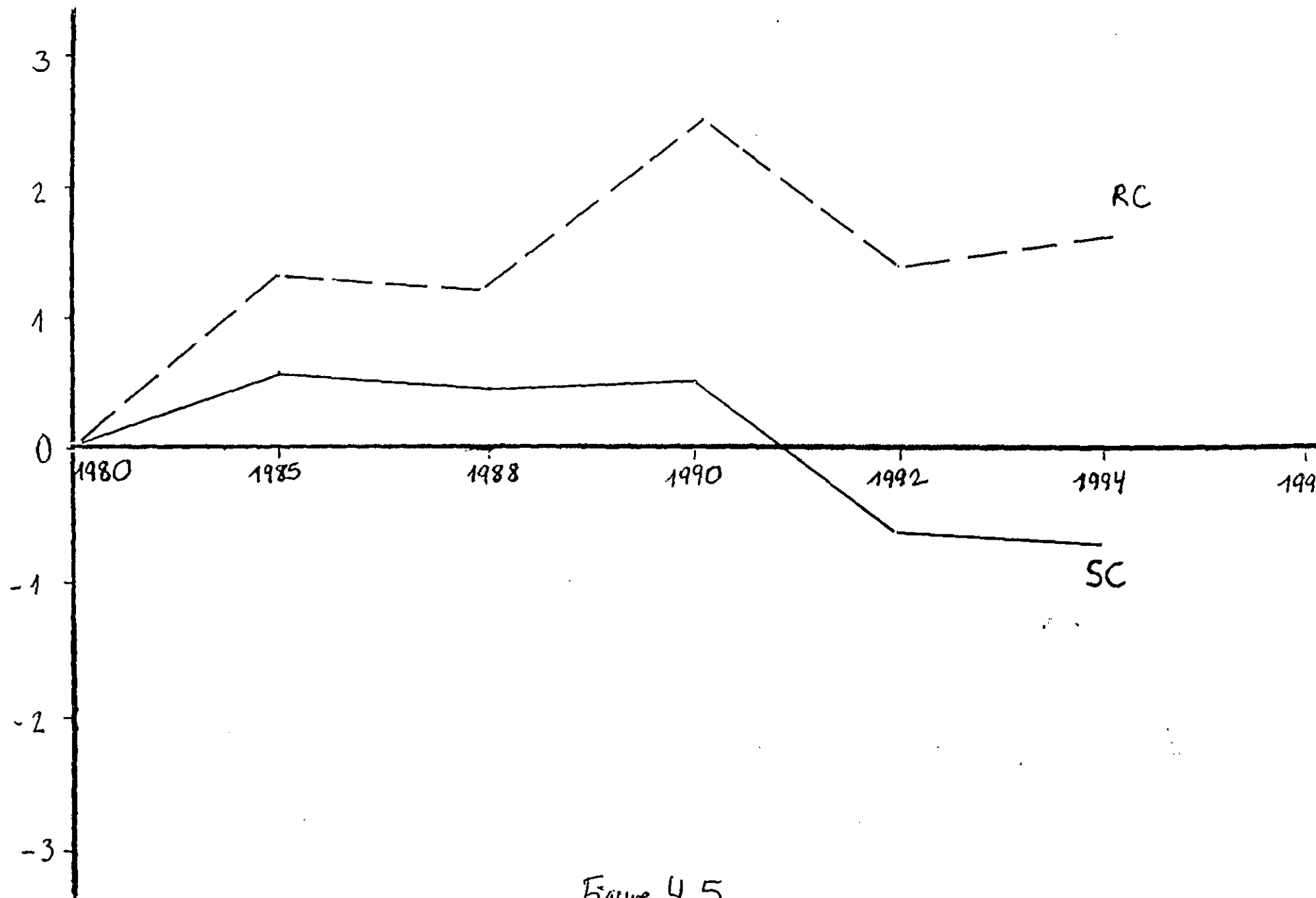
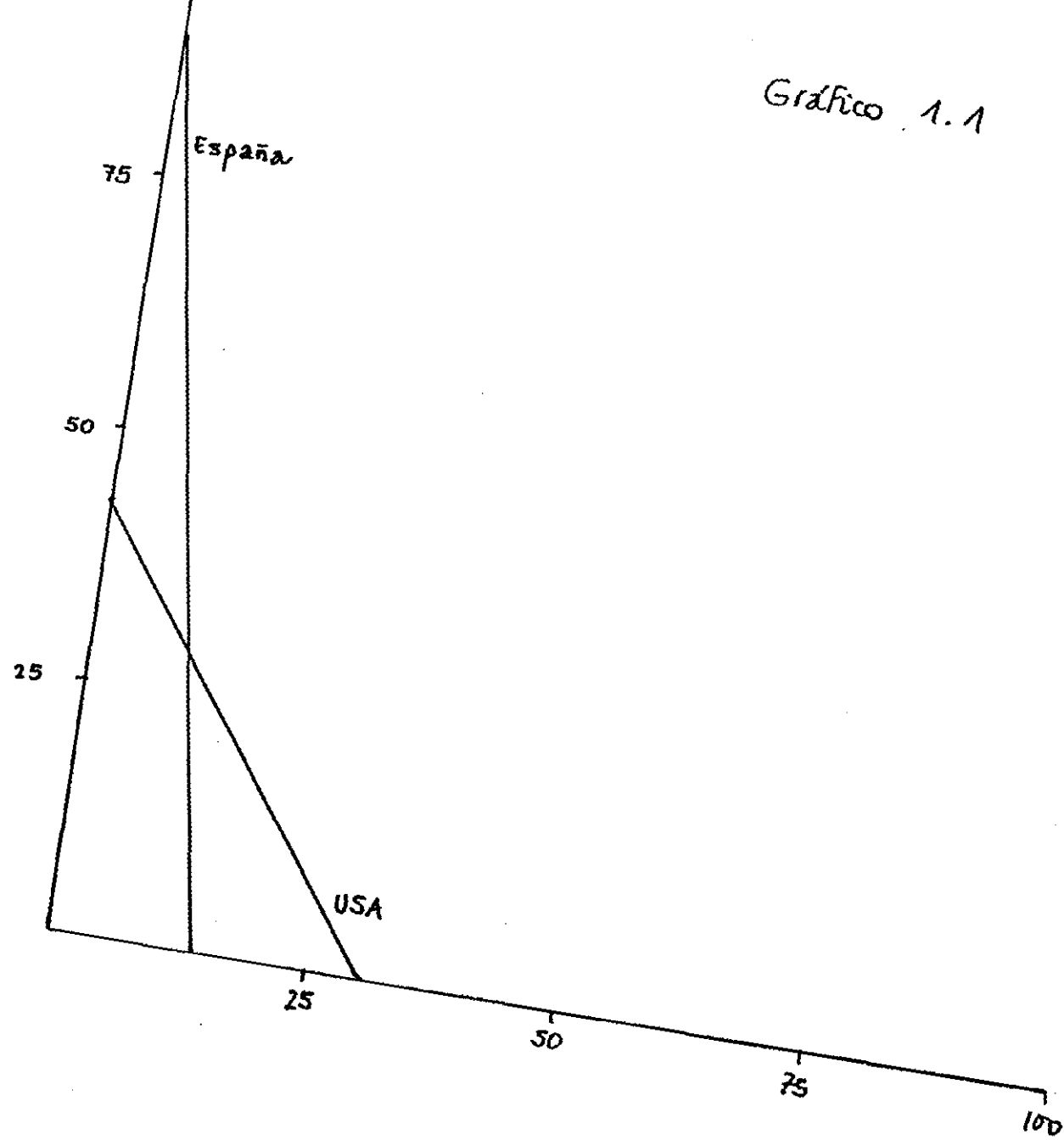


Figure 4.5.
Vivienda

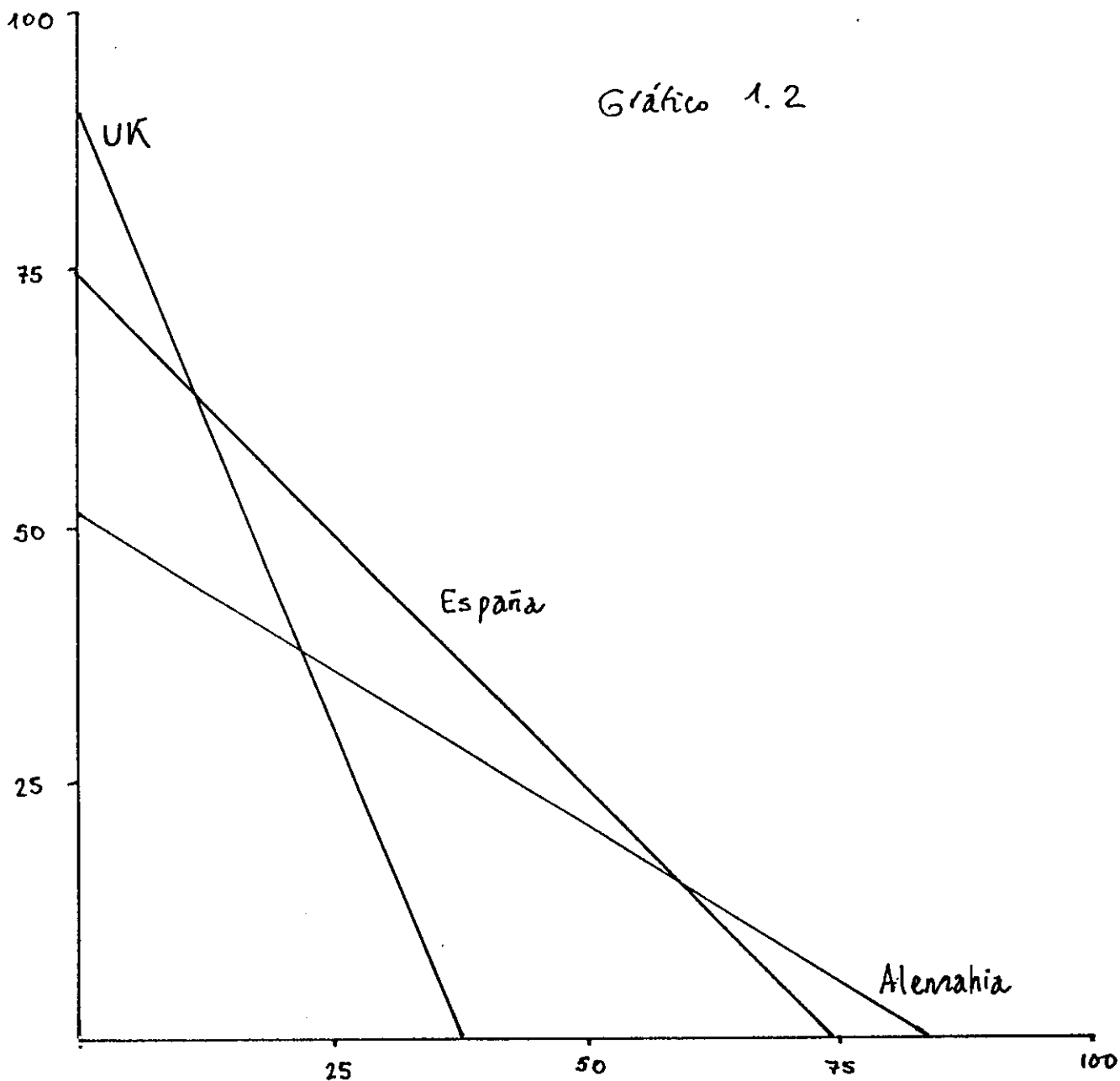
Gráfico 1.1



EFICIENCIA
(Diferencias
necesarias)

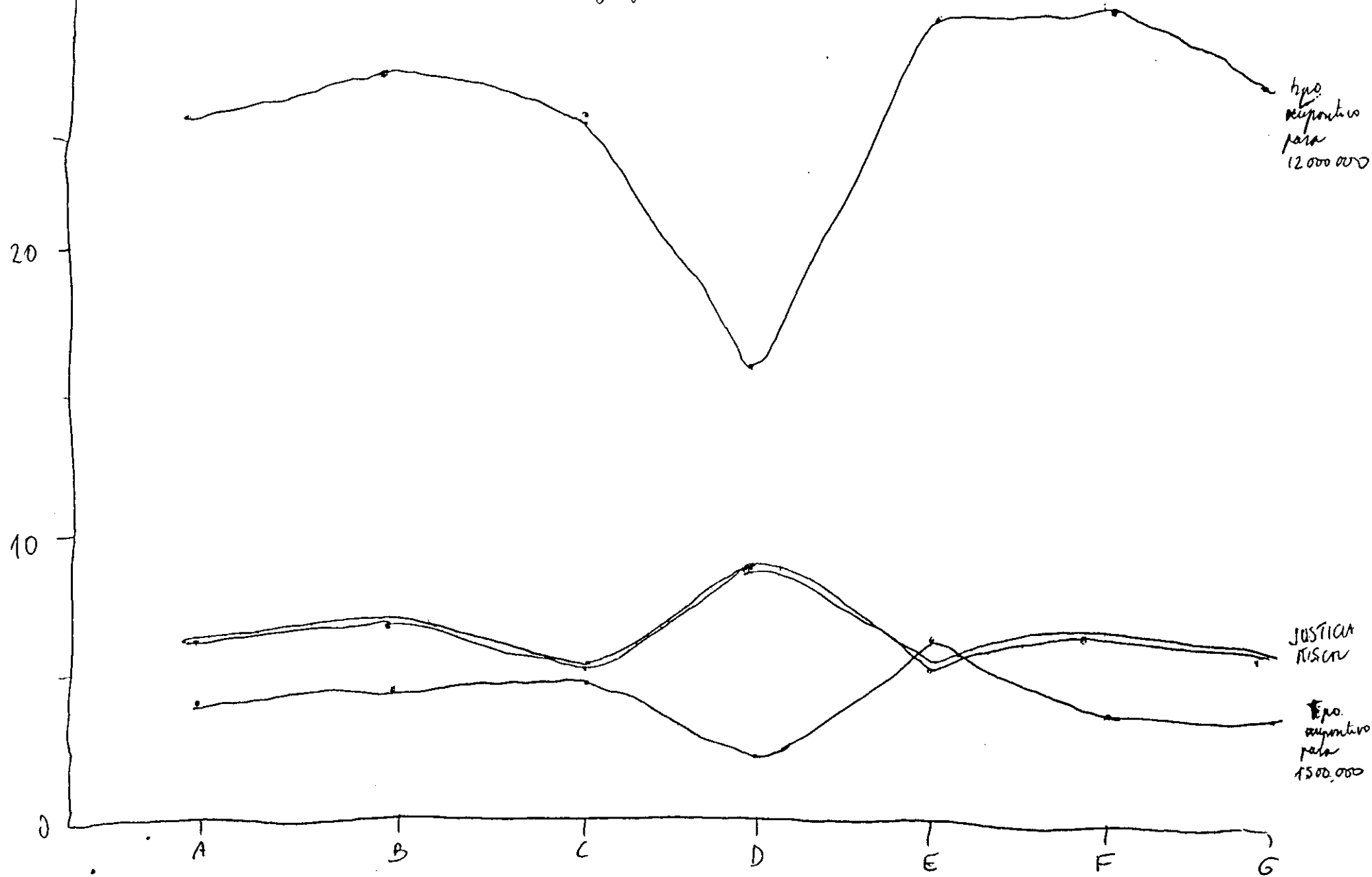
IGUALDAD
(más
gasto social)

Gráfico 1.2



EFICIENCIA
(recorte de
gasto)

Justicia fiscal: ¿normas de
justicia o ilusión fiscal?



A: Directores y profesionales

B: Técnicos y cuadros medios

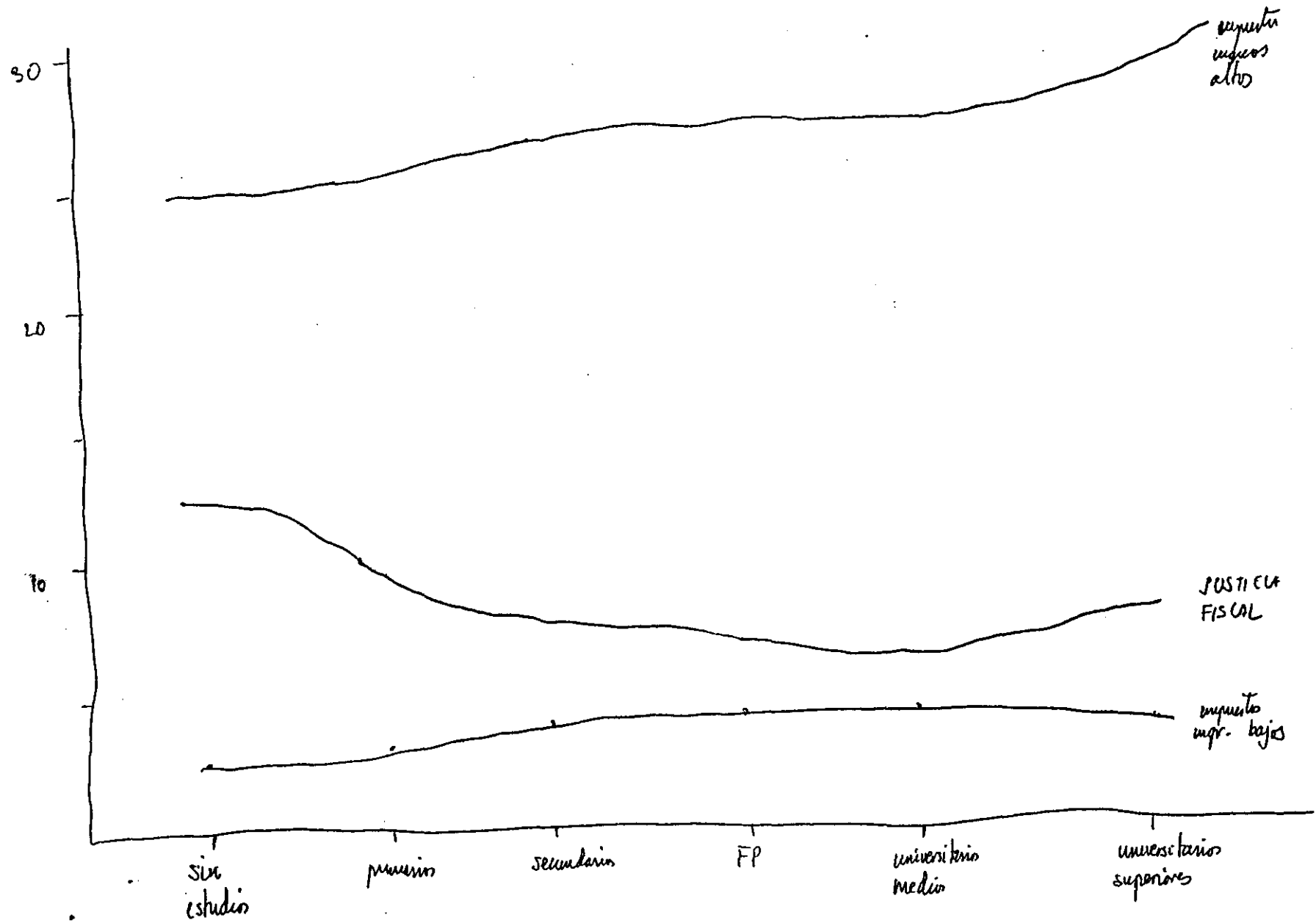
C: Pequeños empresarios

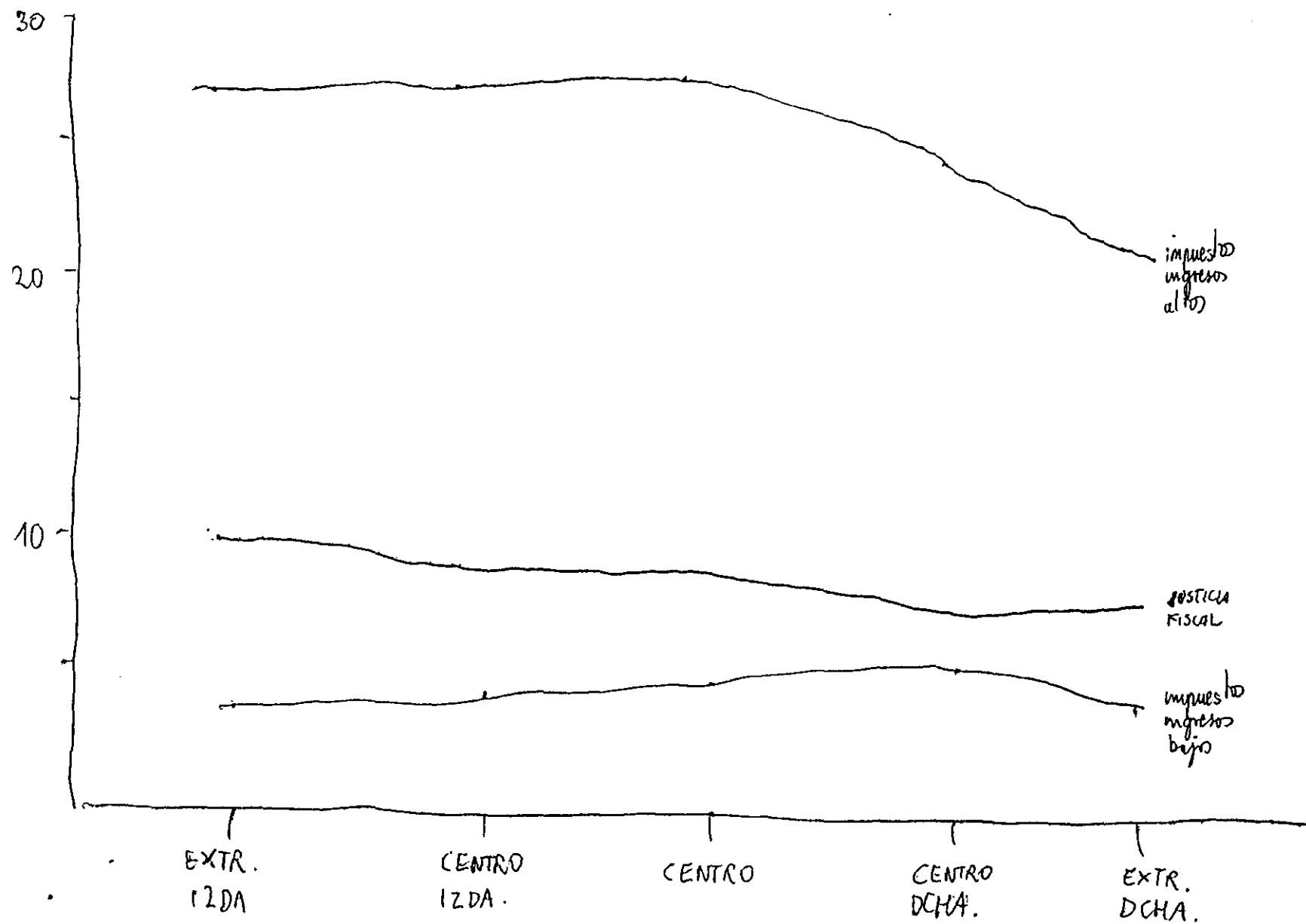
D: Agricultores

E: Empleados de oficinas y comercio

F: Obreros cualificados

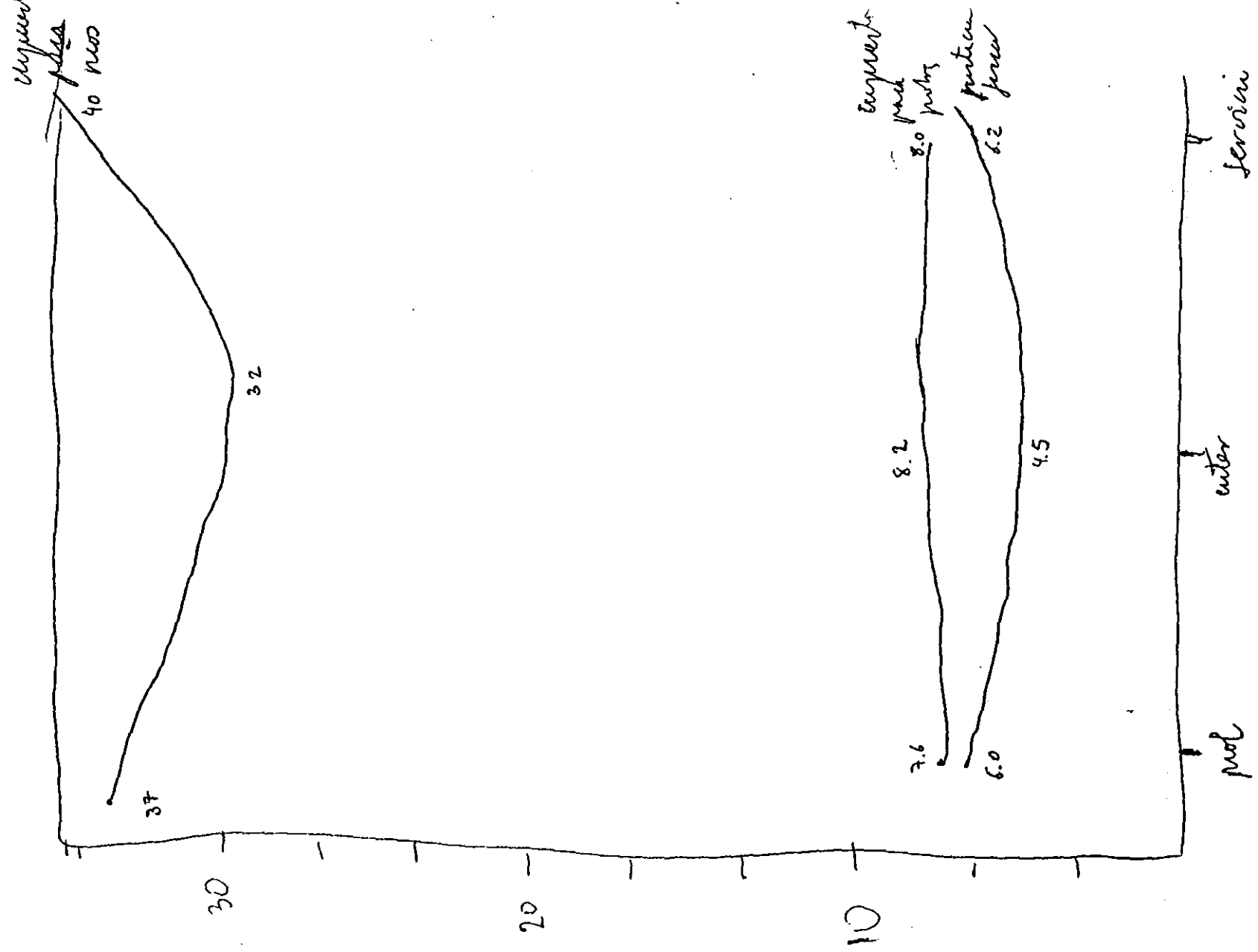
G: Obreros no cualificados

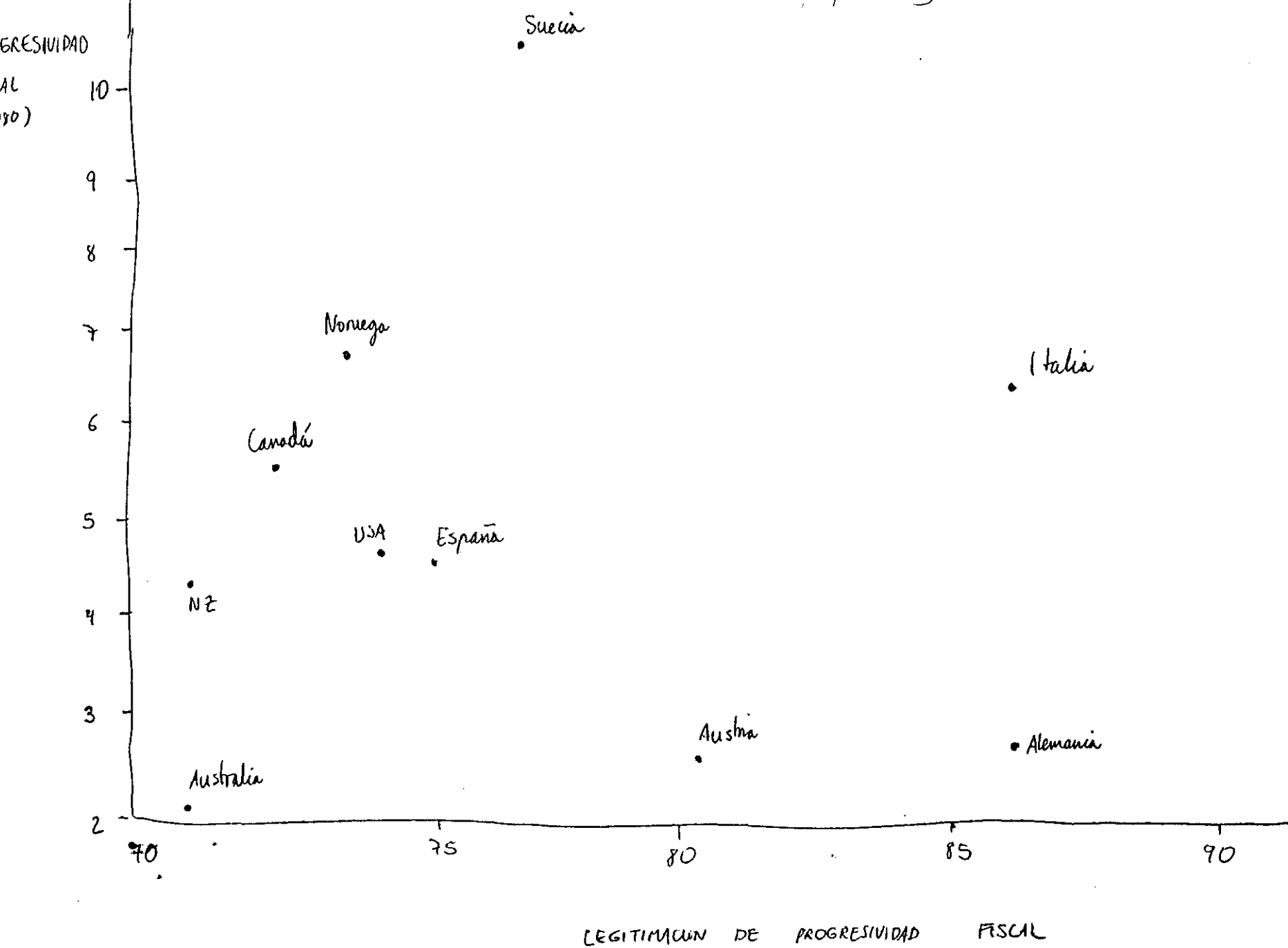




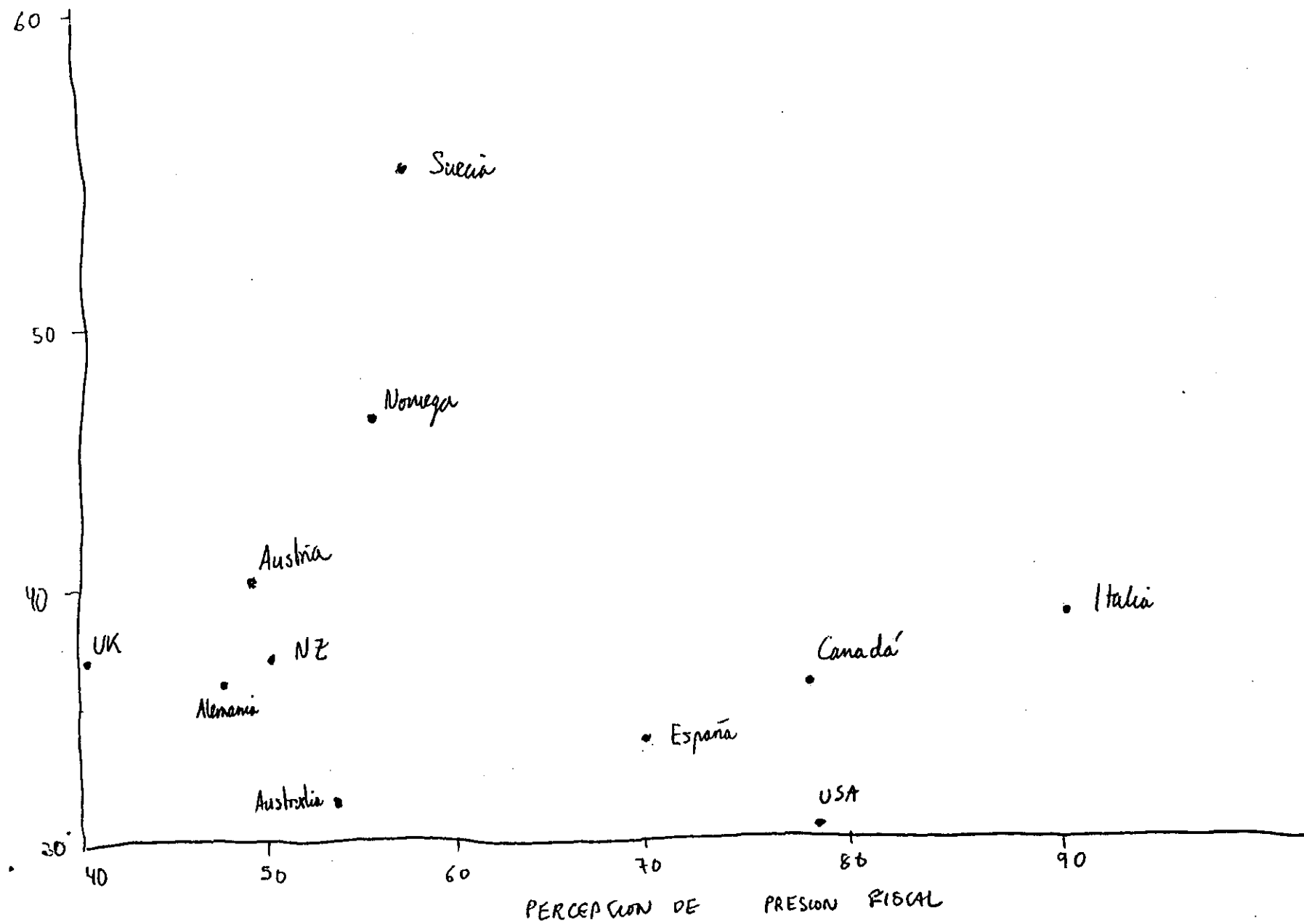
Original -

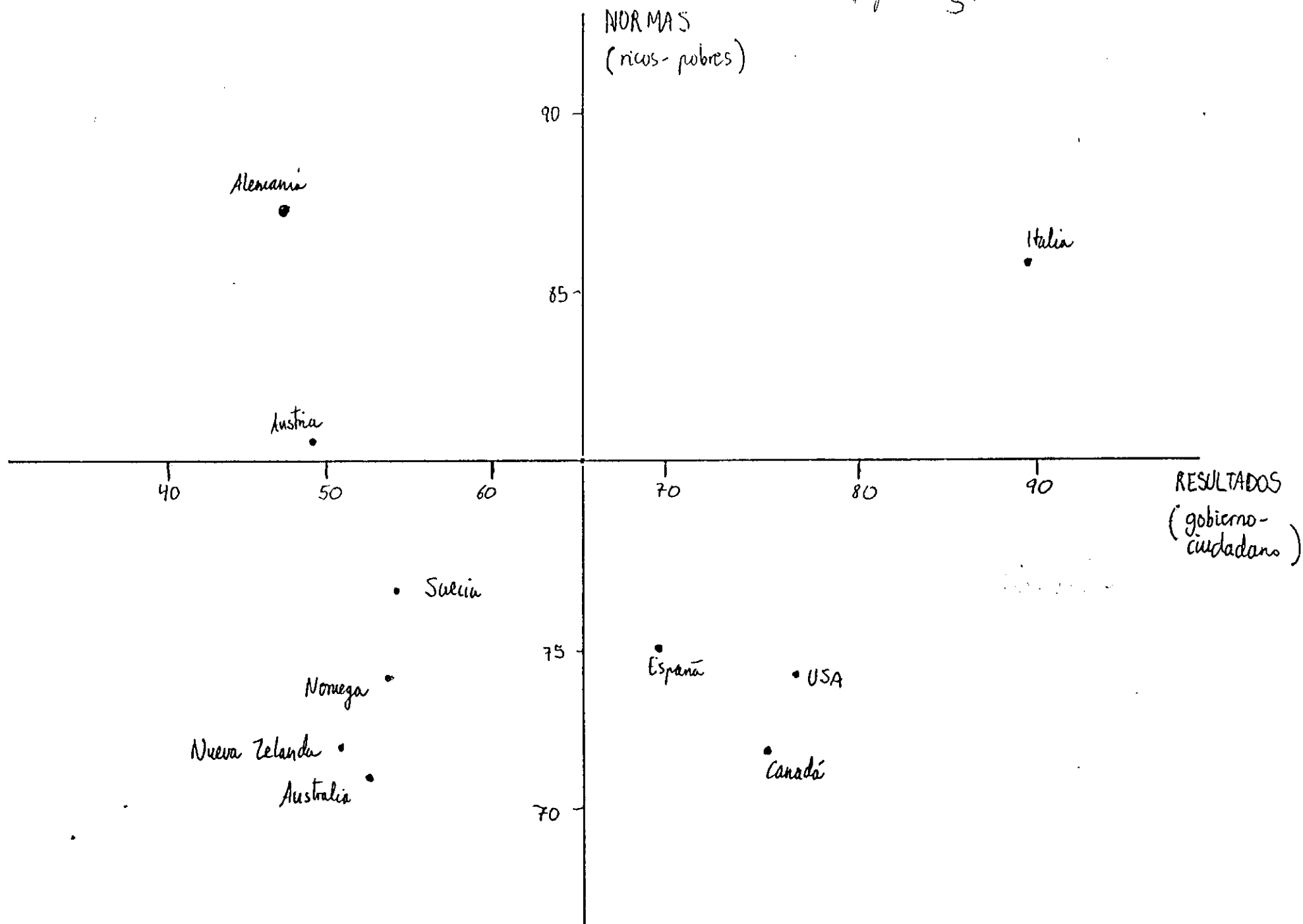
valores de las β en la
regresión, después de ajustar
por los cambios





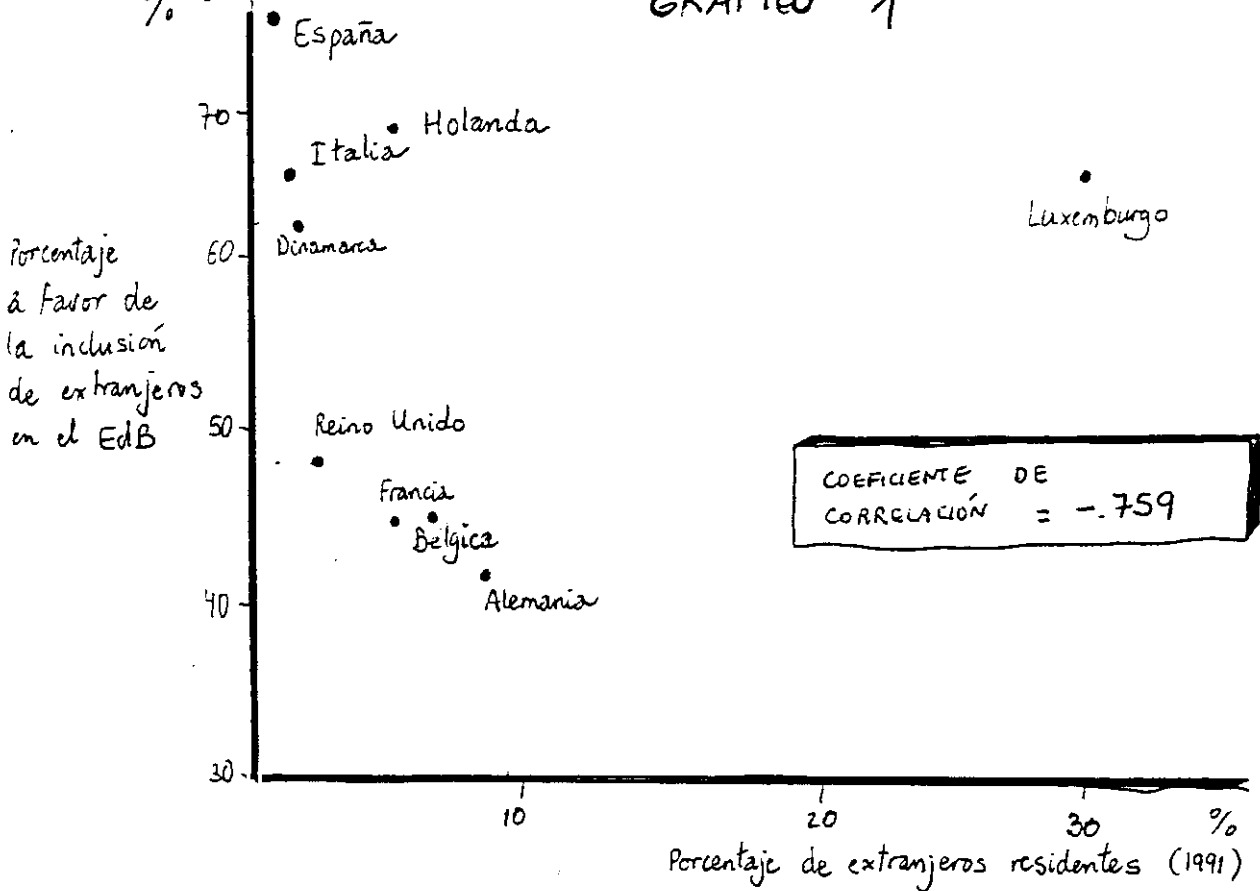
PRESION FISCAL



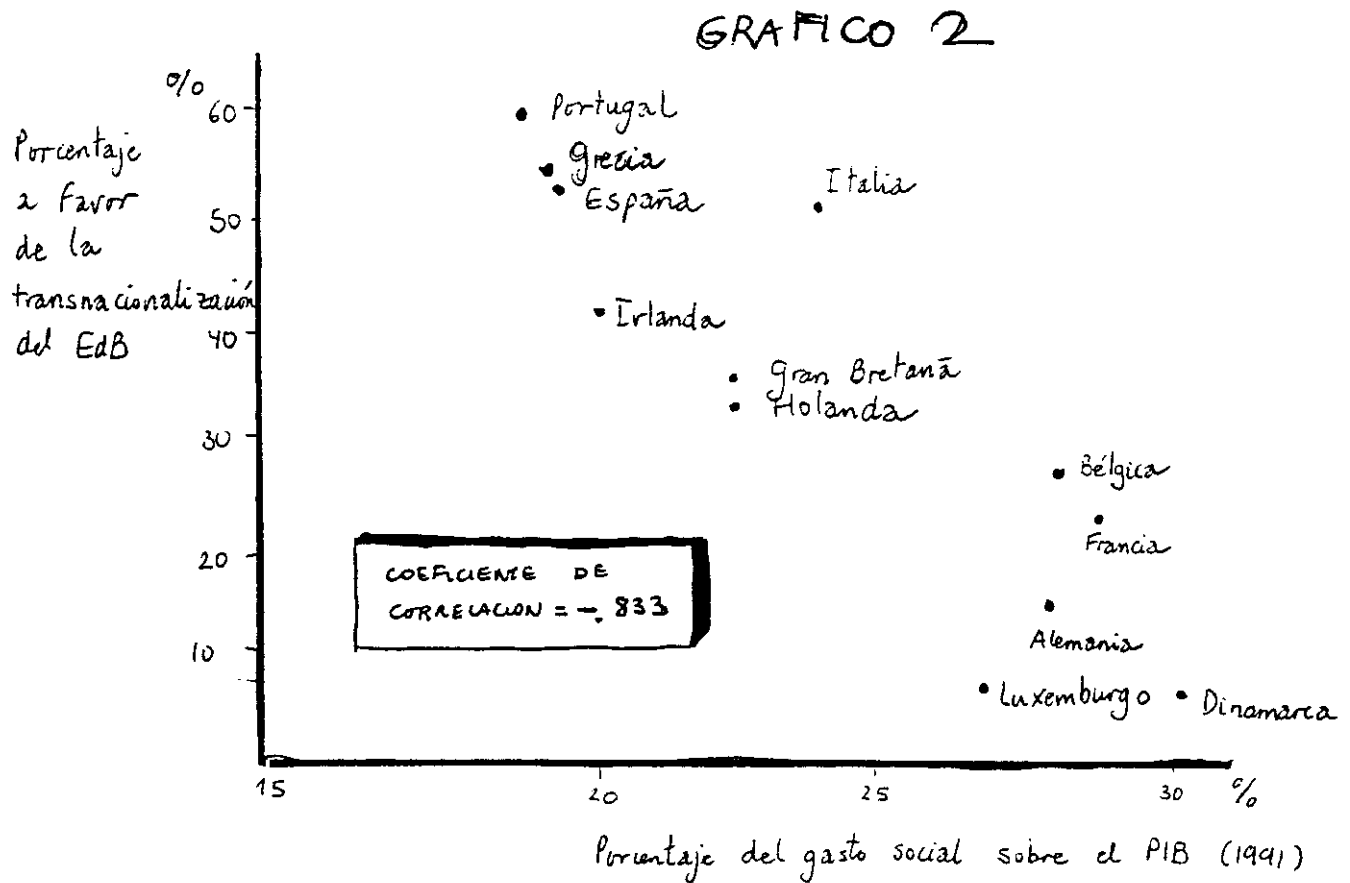


NORMAS: legitimación de la desigualdad fiscal

Comunidad y Estado de Bienestar

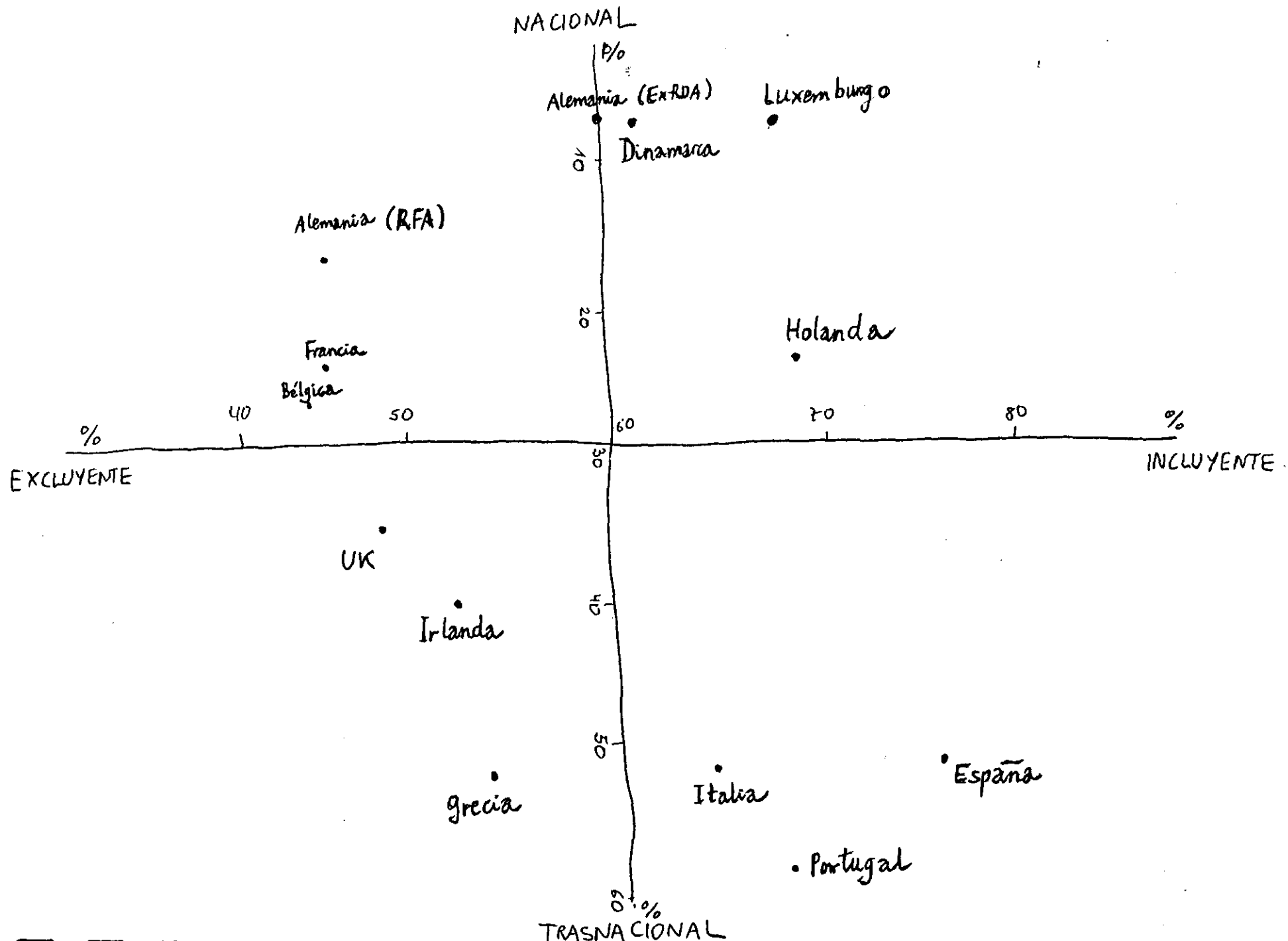


Fuente: Eurobarómetro, OCDE/SOPEMI, elaboración propia
 Nota: En el cálculo del coeficiente de correlación he excluido Luxemburgo



Fuente: Eurobarómetro, EUROSTAT, elaboración propia

GRATIFICACION



5^a PARTE:
RIESGO MORAL

Las tres dimensiones de las
consecuencias no queridas:

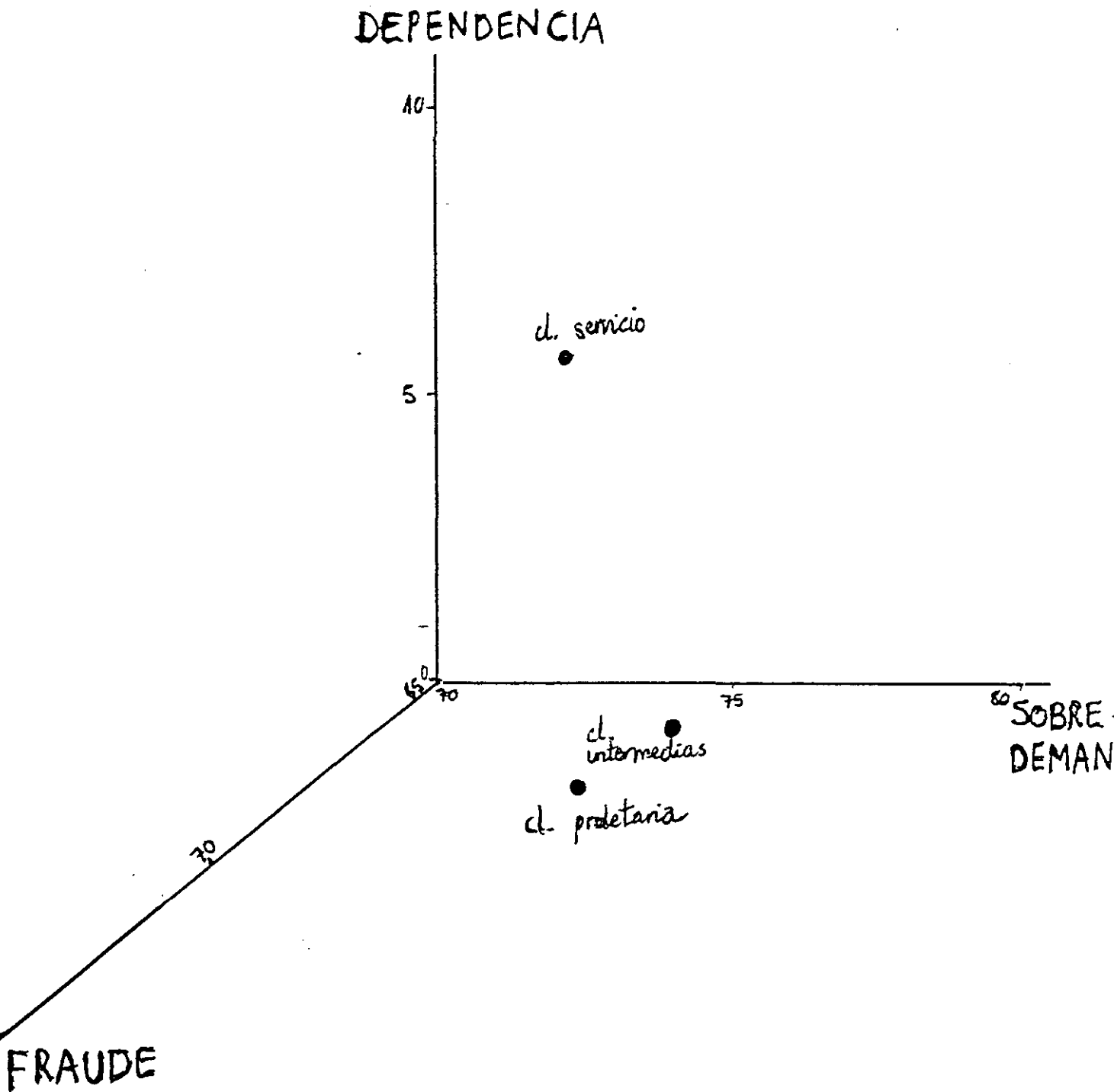
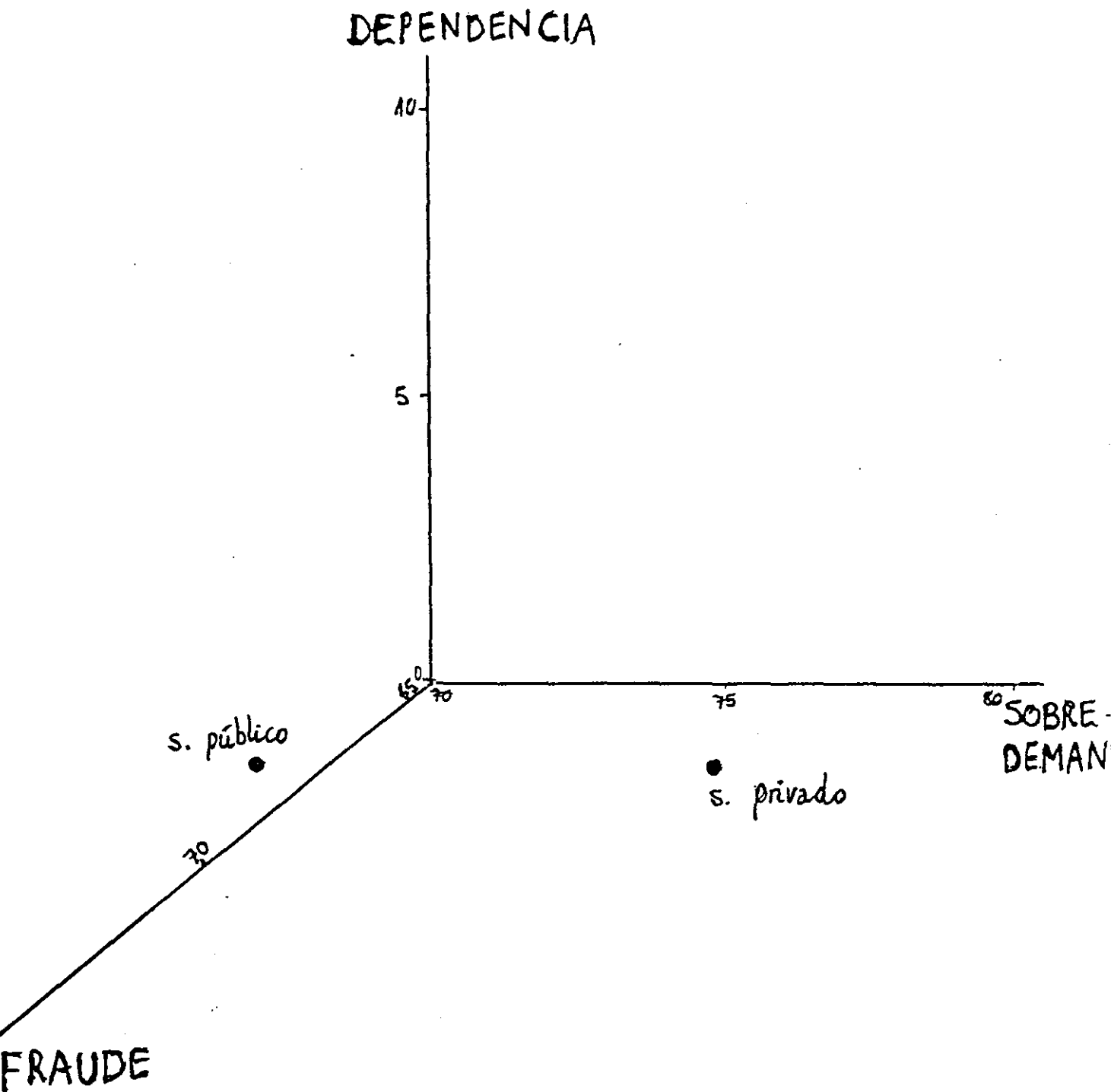
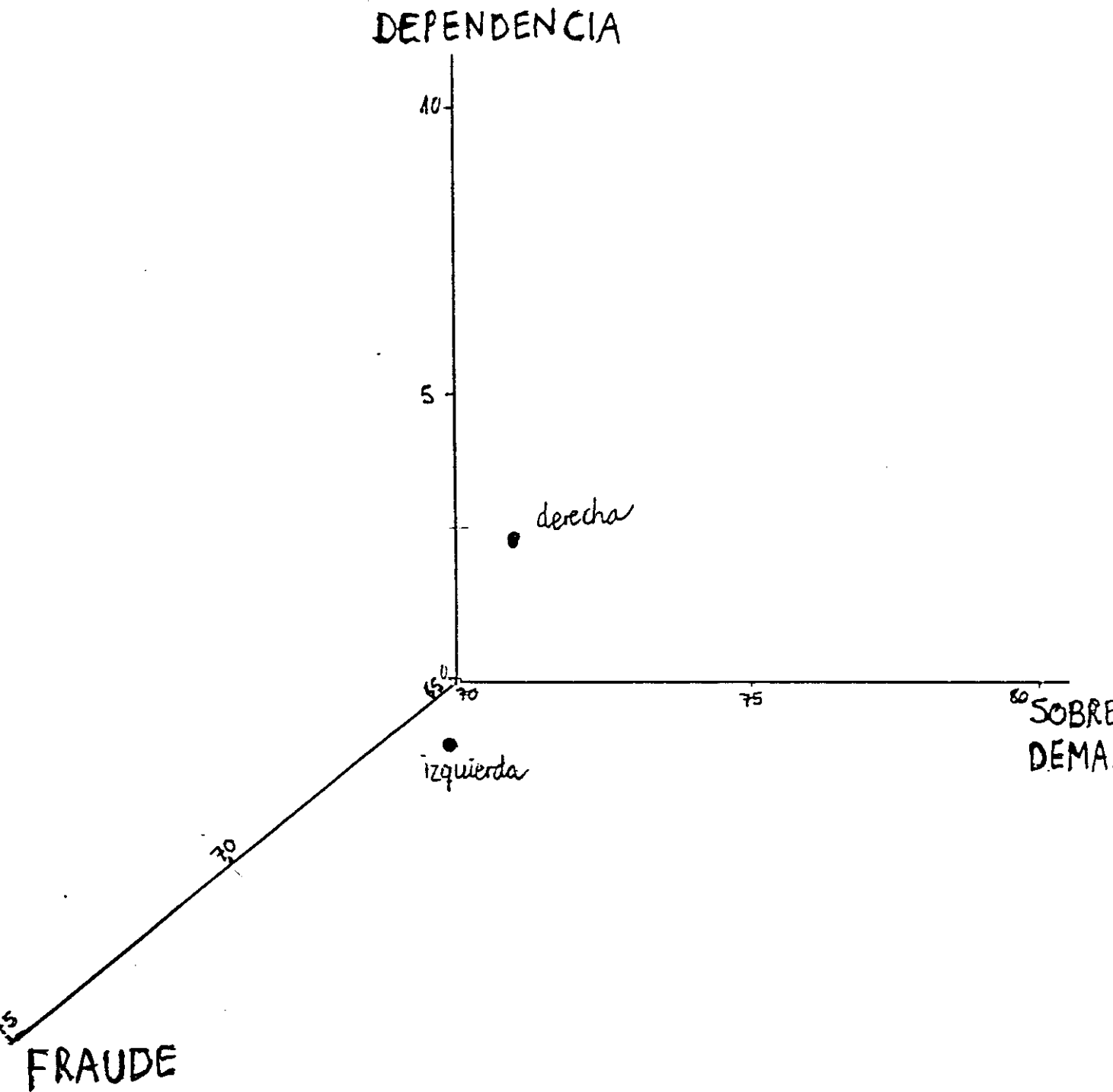


Gráfico 1.2



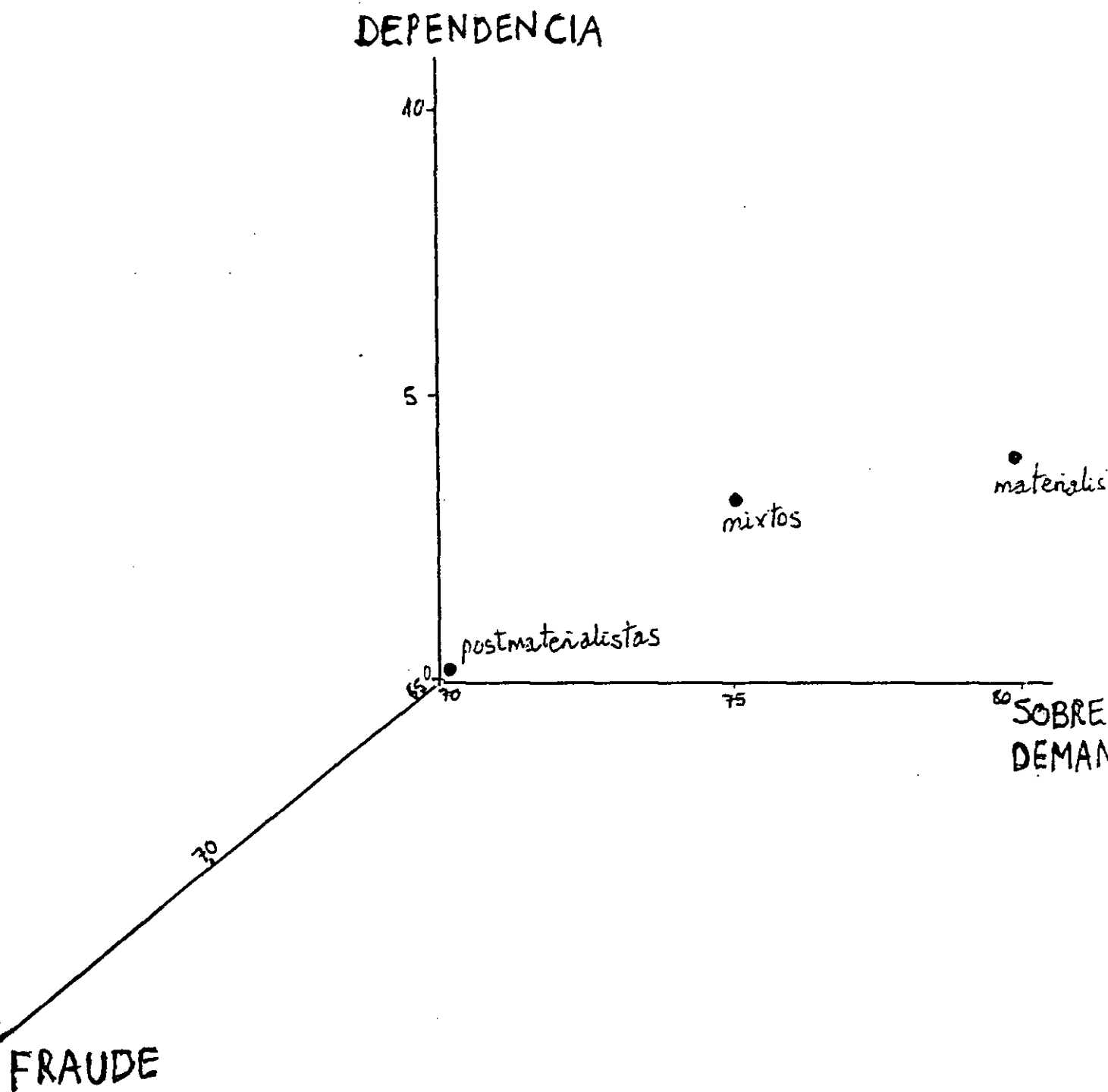
CIRES-94, US-2075 y Eurobarómetro 37.1. Elaboración propia

Gráfico 1.3



CIREs-94, CUS-2075 y Eurobarómetro 37.1. Elaboración propia

Gráfico 1.4.



CIRES-94, CIS-2075 y Eurobarómetro 37-1. Elaboración propia

Tabla 2.1

	riesgo moral					
	universalismo		riesgo económico		riesgo moral	
	n	%	n	%	n	%
legitimación de redistribución pública						
no	119	90.2%	6	4.5%	7	5.3%
sí	875	94.5%	28	3.0%	23	2.5%
total	994	94.0%	34	3.2%	30	2.8%

(continued)

	total	
	n	%
legitimación de redistribución pública		
no	132	100.0%
sí	926	100.0%
total	1058	100.0%

Tabla 2.2

	riesgo moral					
	universalismo		riesgo económico		riesgo moral	
	n	%	n	%	n	%
equidad vs. igualdad	691	94.3%	25	3.4%	17	2.3%
equidad	313	93.4%	9	2.7%	13	3.9%
igualdad						
total	1004	94.0%	34	3.2%	30	2.8%

(continued)

	total	
	n	%
equidad vs. igualdad	733	100.0%
equidad	335	100.0%
igualdad		
total	1068	100.0%

Tabla 2.3

	riesgo moral					
	universalismo		riesgo económico		riesgo moral	
	n	%	n	%	n	%
atribución de la pobreza						
estructural	941	94.5%	30	3.0%	25	2.5%
individual	55	90.2%	2	3.3%	4	6.6%
total	996	94.2%	32	3.0%	29	2.7%

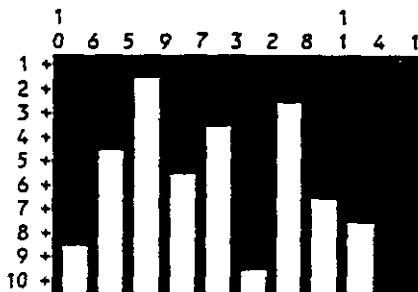
(continued)

	total	
	n	%
atribución de la pobreza		
estructural	996	100.0%
individual	61	100.0%

grafico 2

(Down) Number of Clusters (Across) Case Label and number

V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	
9	7	7	9	8	3	3	8	0	7	3	
1	9	8	2	7	6	5	9	2	5	2	



Page 10

SPSS/PC+

12/16/93

Agglomeration Schedule using Average Linkage (Between Groups)

Stage	Cluster 1	Cluster 2	Coefficient	Stage Cluster 1	Stage Cluster 2	Next Stage
1	1	4	.269056	0	0	4
2	2	3	.237144	0	0	8
3	6	10	.214356	0	0	7
4	1	11	.190244	1	0	5
5	1	8	.173066	4	0	9
6	7	9	.121409	0	0	8
7	5	6	.118830	0	3	10
8	2	7	.086154	2	6	9
9	1	2	.042627	5	8	10
10	1	5	-.017604	9	7	0

Page 9

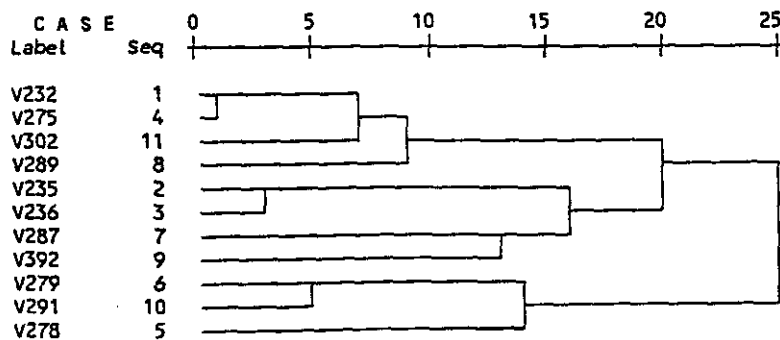
SPSS/PC+

12/16/93

Vertical Icicle Plot using Average Linkage (Between Groups)

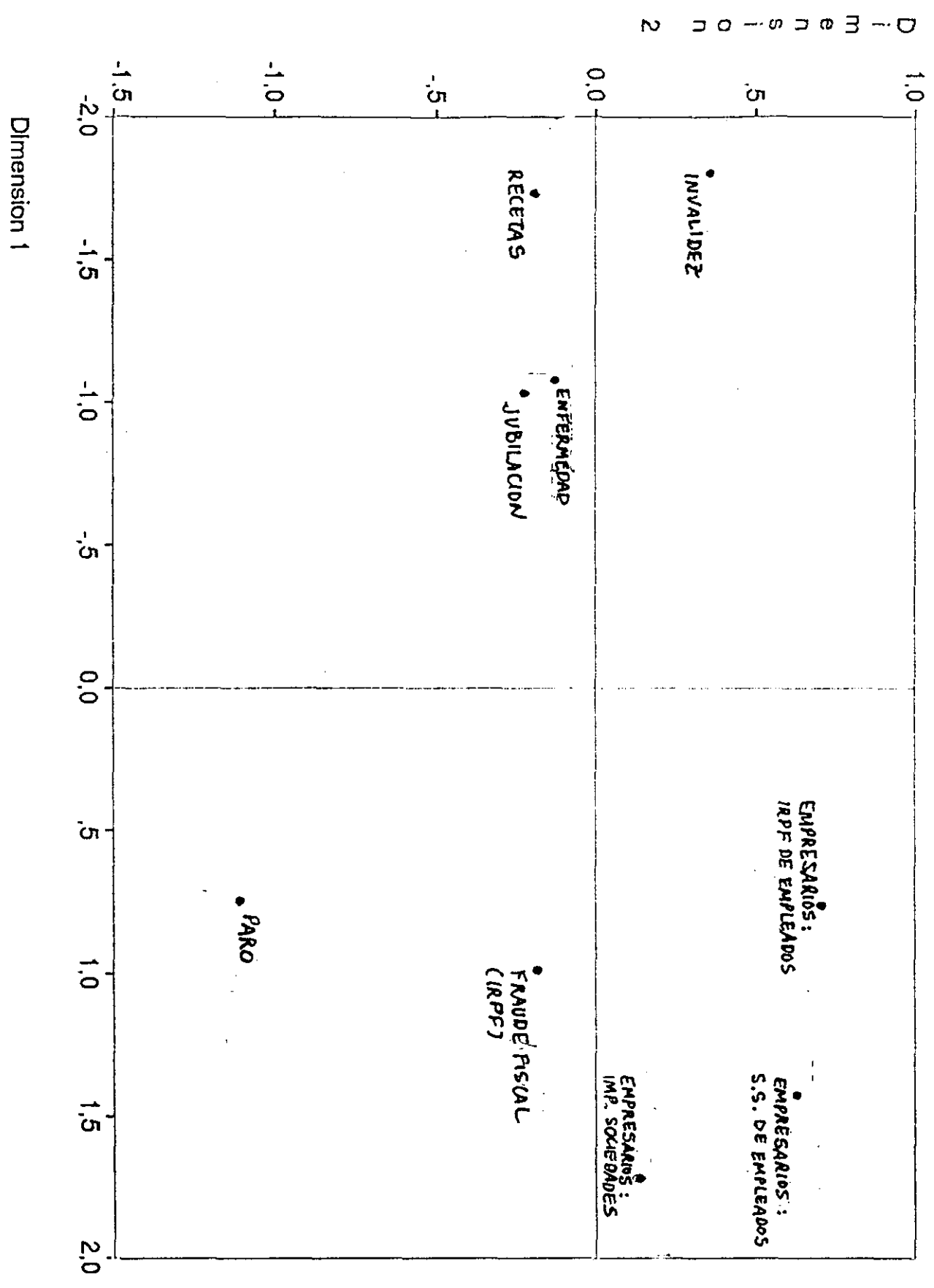
Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)

Rescaled Distance Cluster Combine



Derived Stimulus Configuration
Euclidean distance model

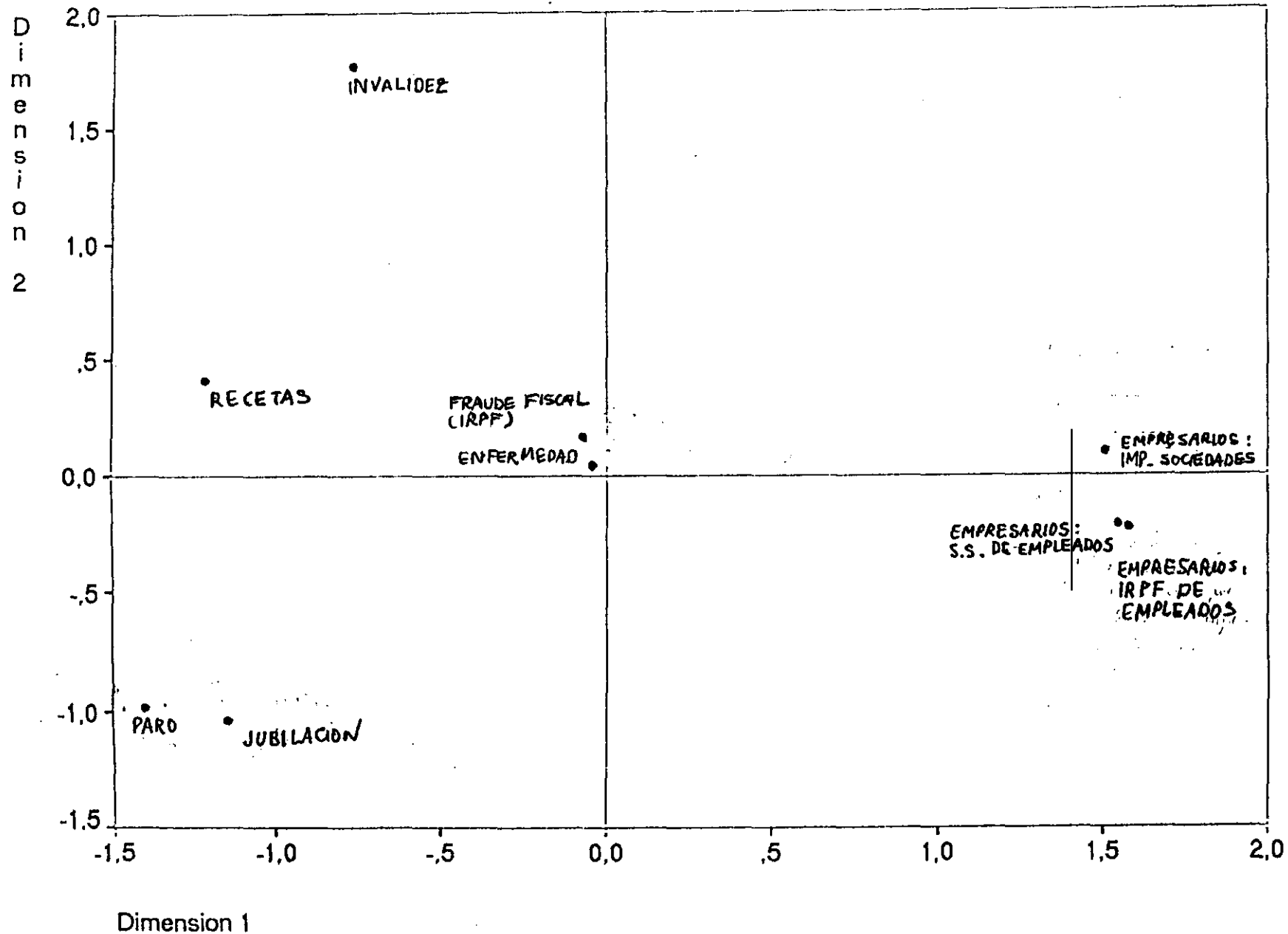
PERCEPCION DE FRAUDE
Escalamiento multidimensional



JUSTIFICACION DEL FRAUDE

Escalamiento multidimensional

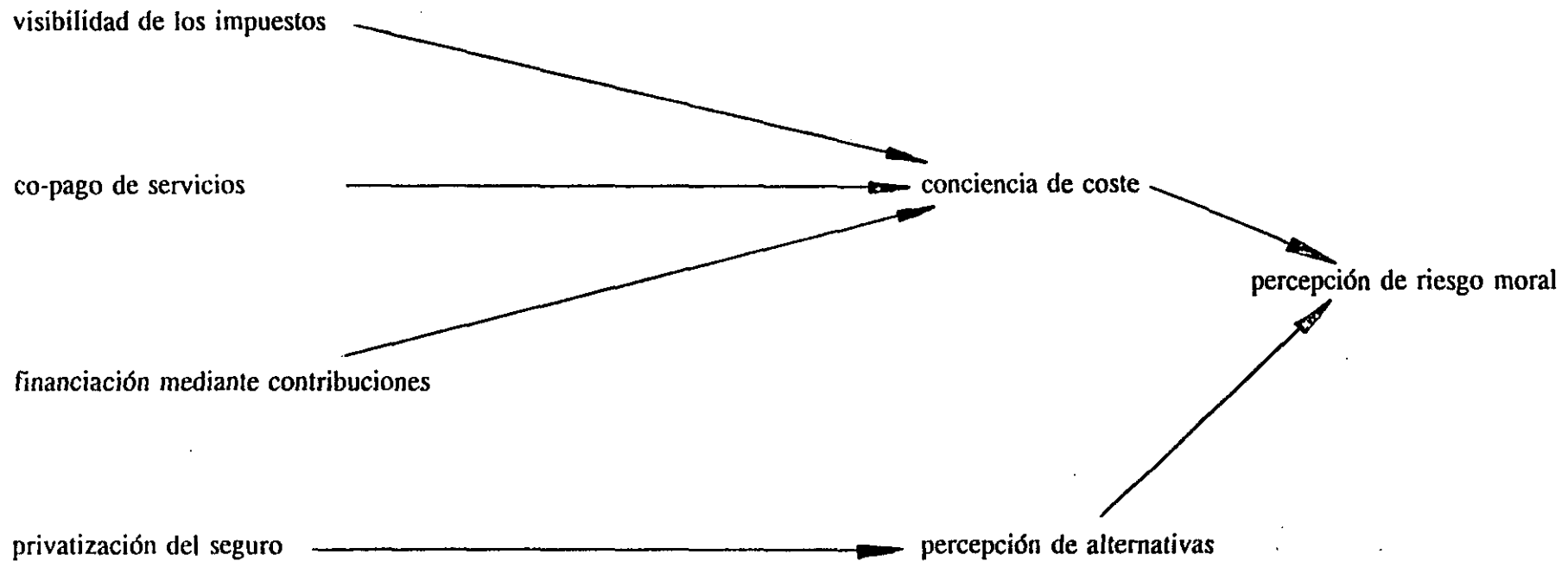
Euclidean distance model



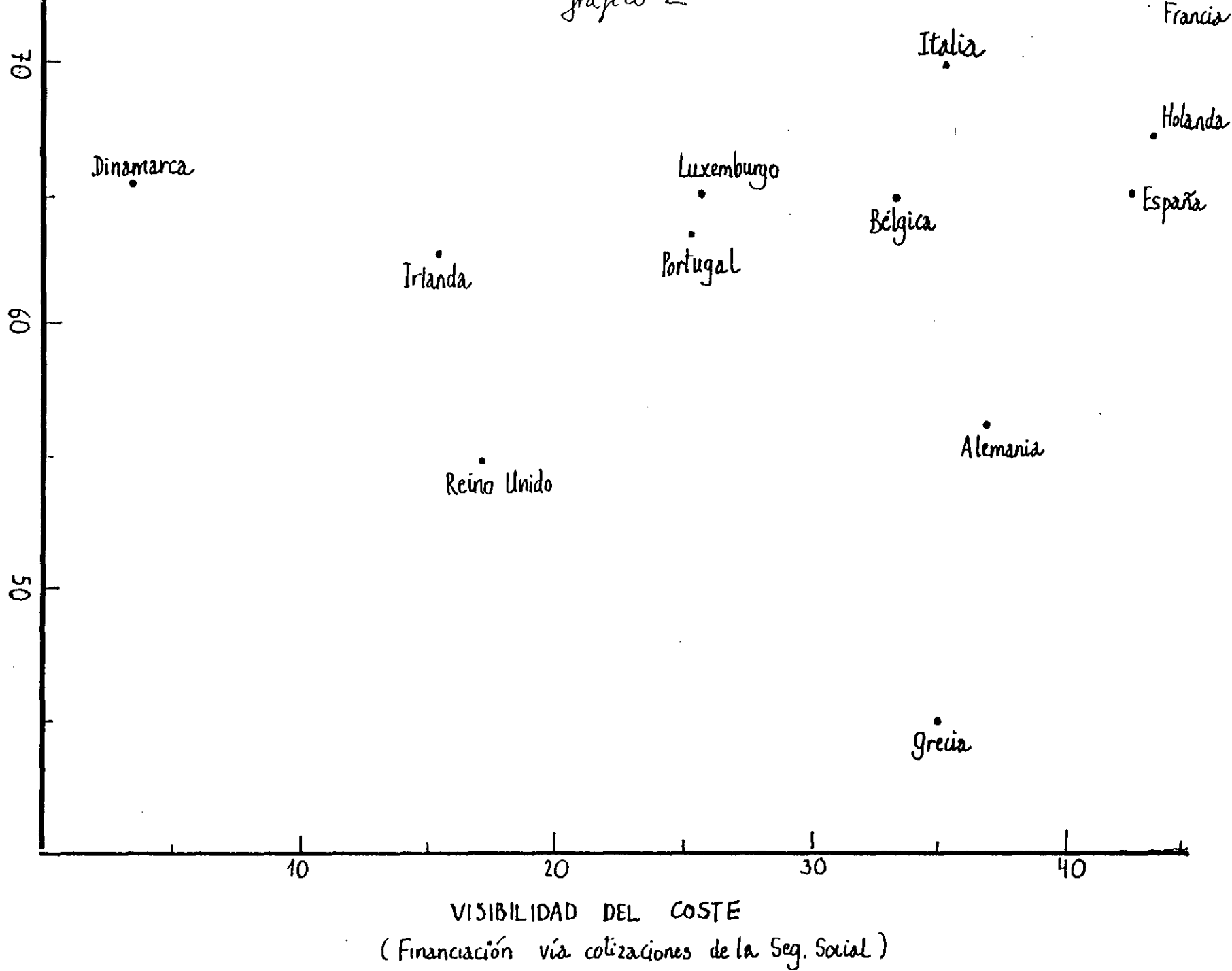
Percepción de riesgo moral y
sanidad pública: España en
perspectiva internacional

Gráfico 1

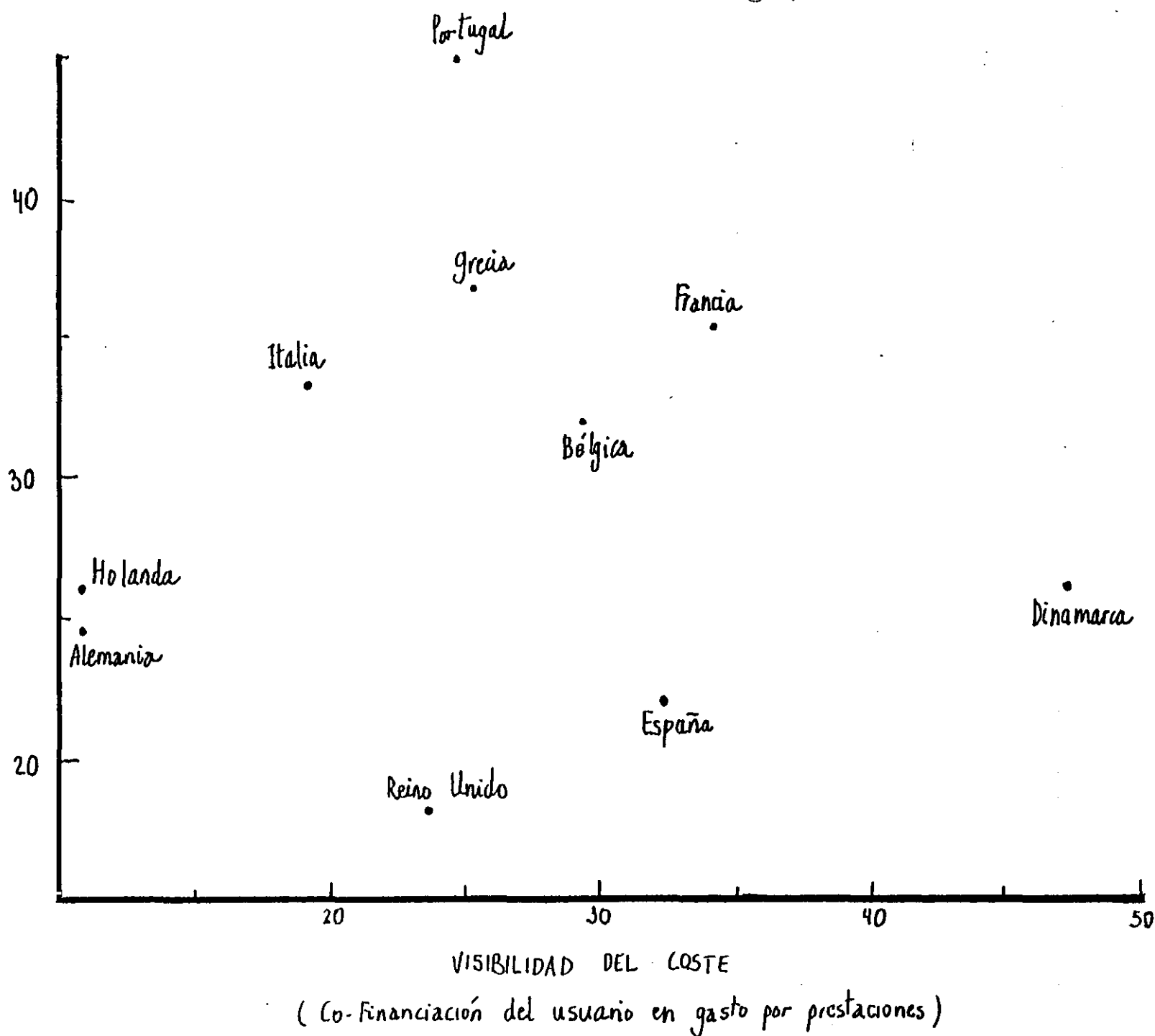
**VARIABLES DE LOS REGIMENES DE SANIDAD
RELEVANTES PARA LA EXPLICACION DE LA PERCEPCION DE RIESGO MORAL PUBLICO**



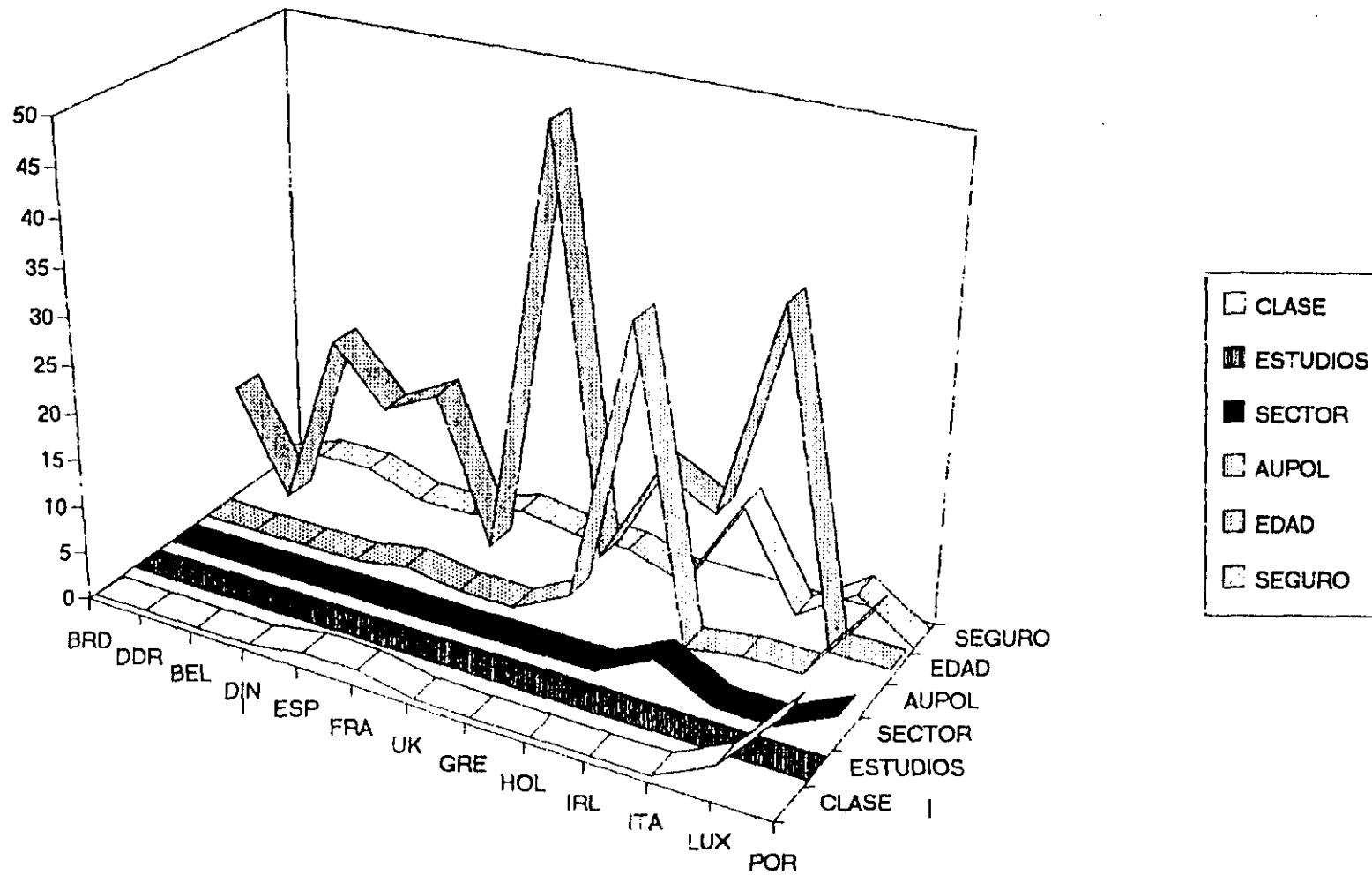
PERCEPCIÓN
DE RIESGO
MORAL
PÚBLICO
(Abuso)



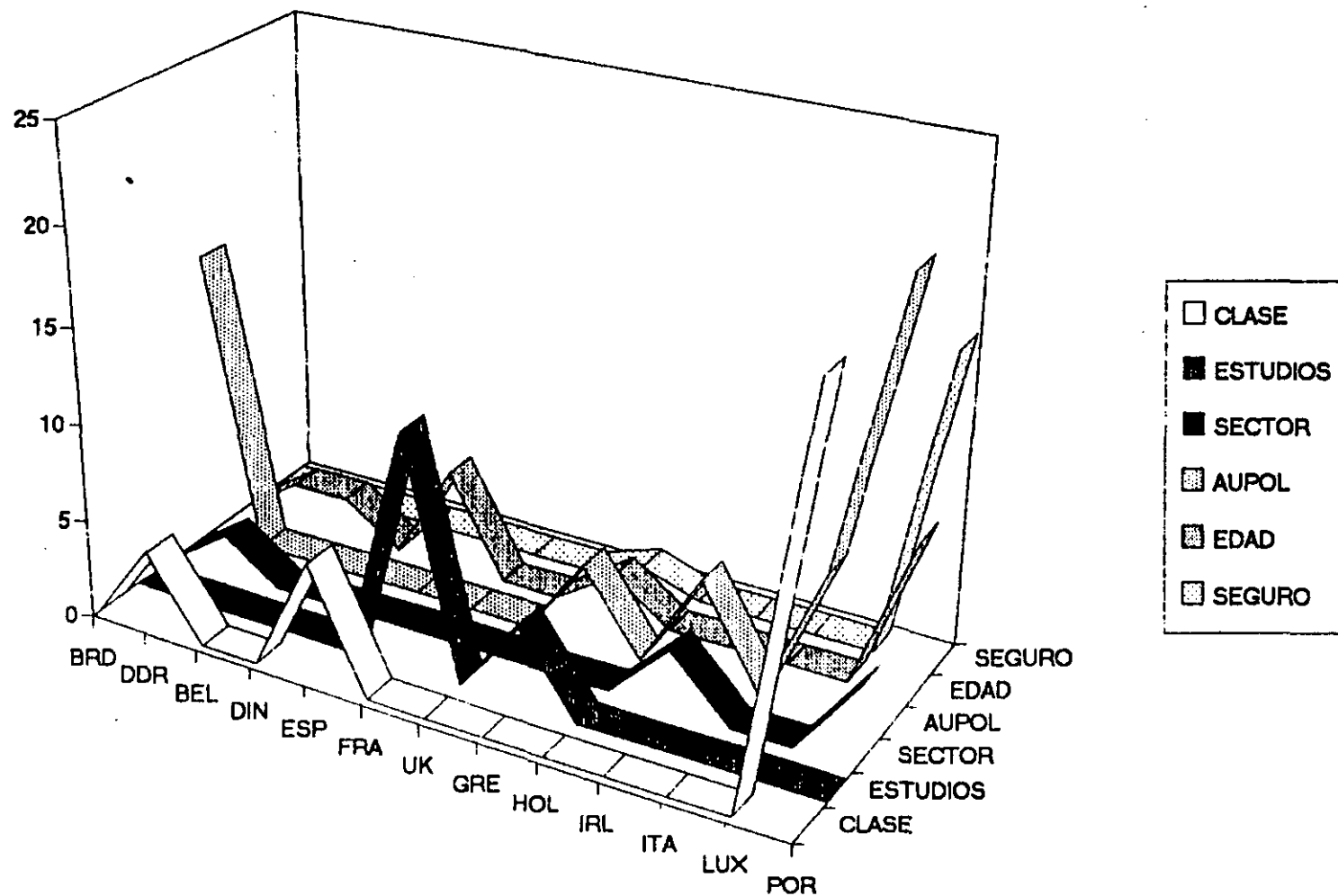
PERCEPCIÓN
DE RIESGO
MORAL
PÚBLICO
(Recorte)



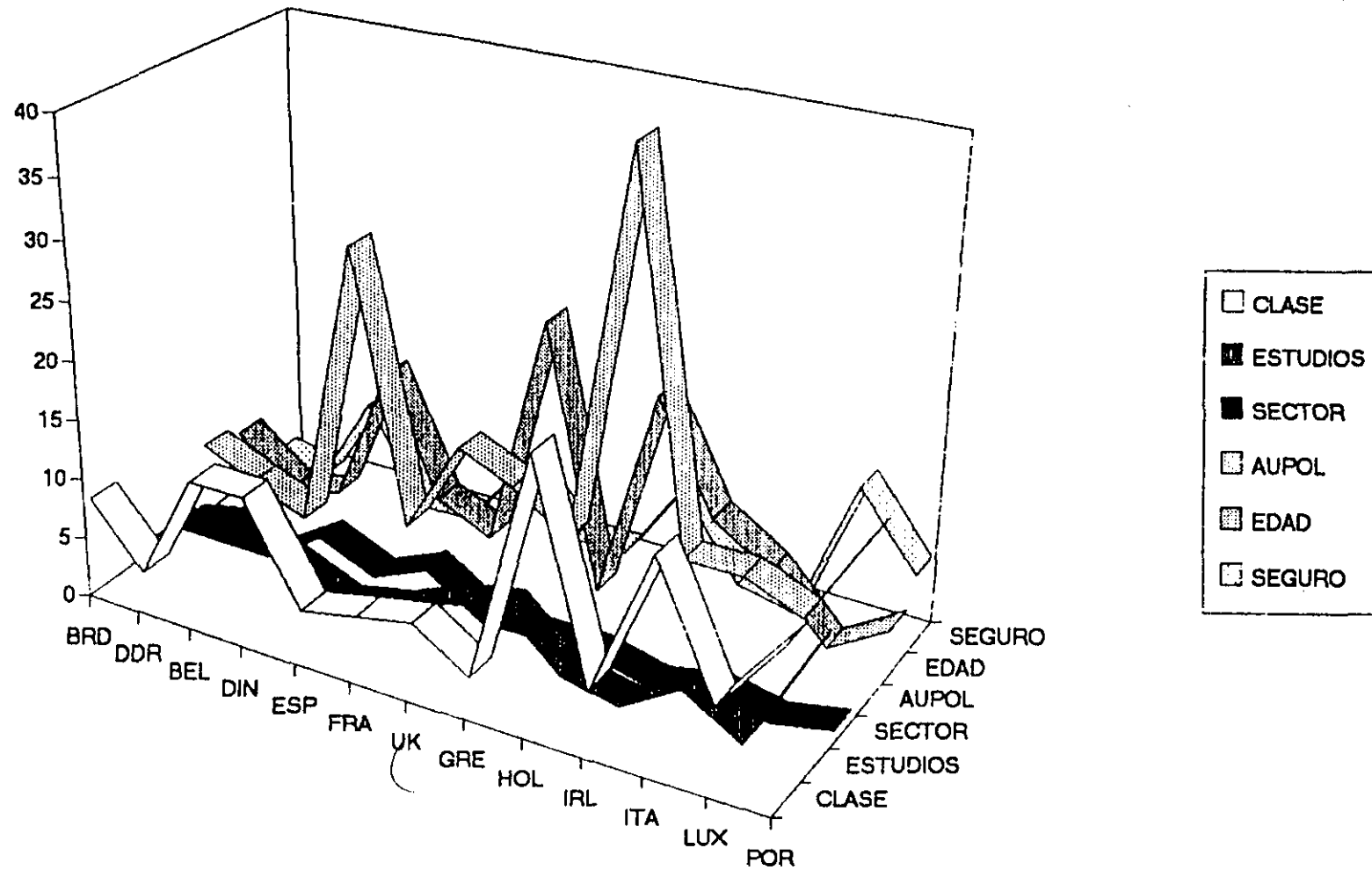
USO



COSTE



RECORTE



ANALISIS CAUSAL DE LA PERCEPCION DE R.M.P.S.:
MODELO PROPUESTO

SEXO

EDAD

HOGAR

HABITAT

RENTA

EDUCACION

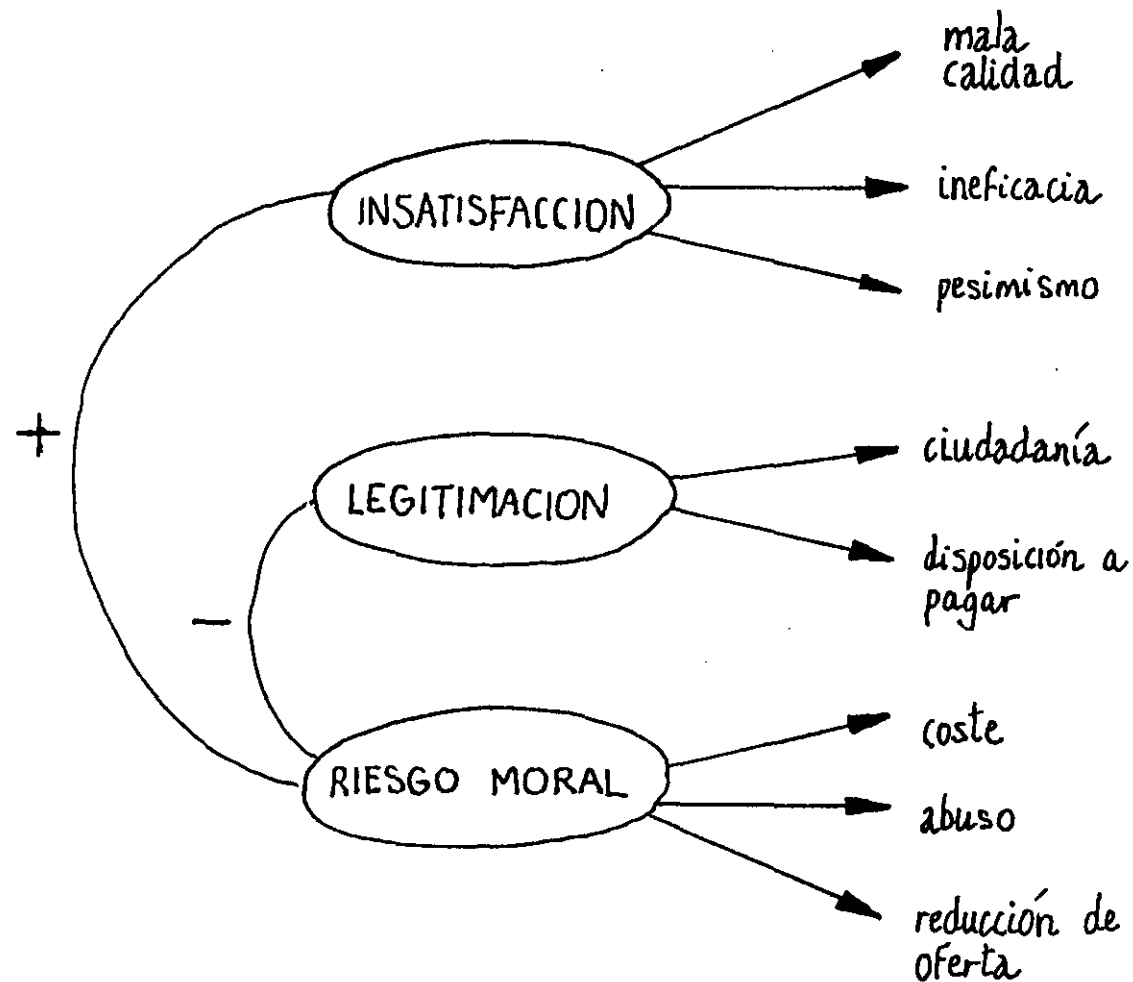
CUENTA PROPIA

SECT. PÚBLICO

IDEO. POLÍTICA

VIVIENDA

SEGURO PRIVADO



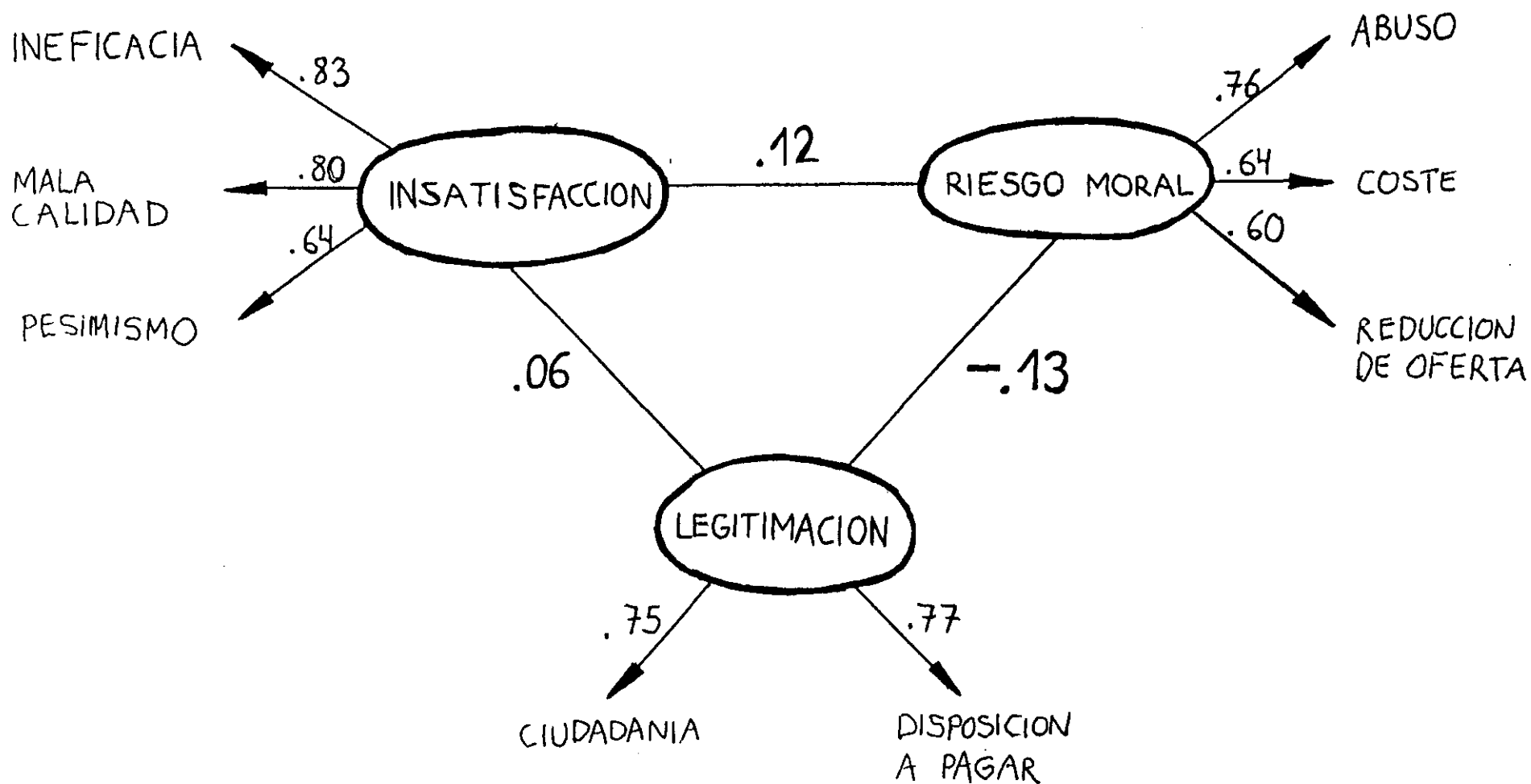


Gráfico 6.2
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Bélgica

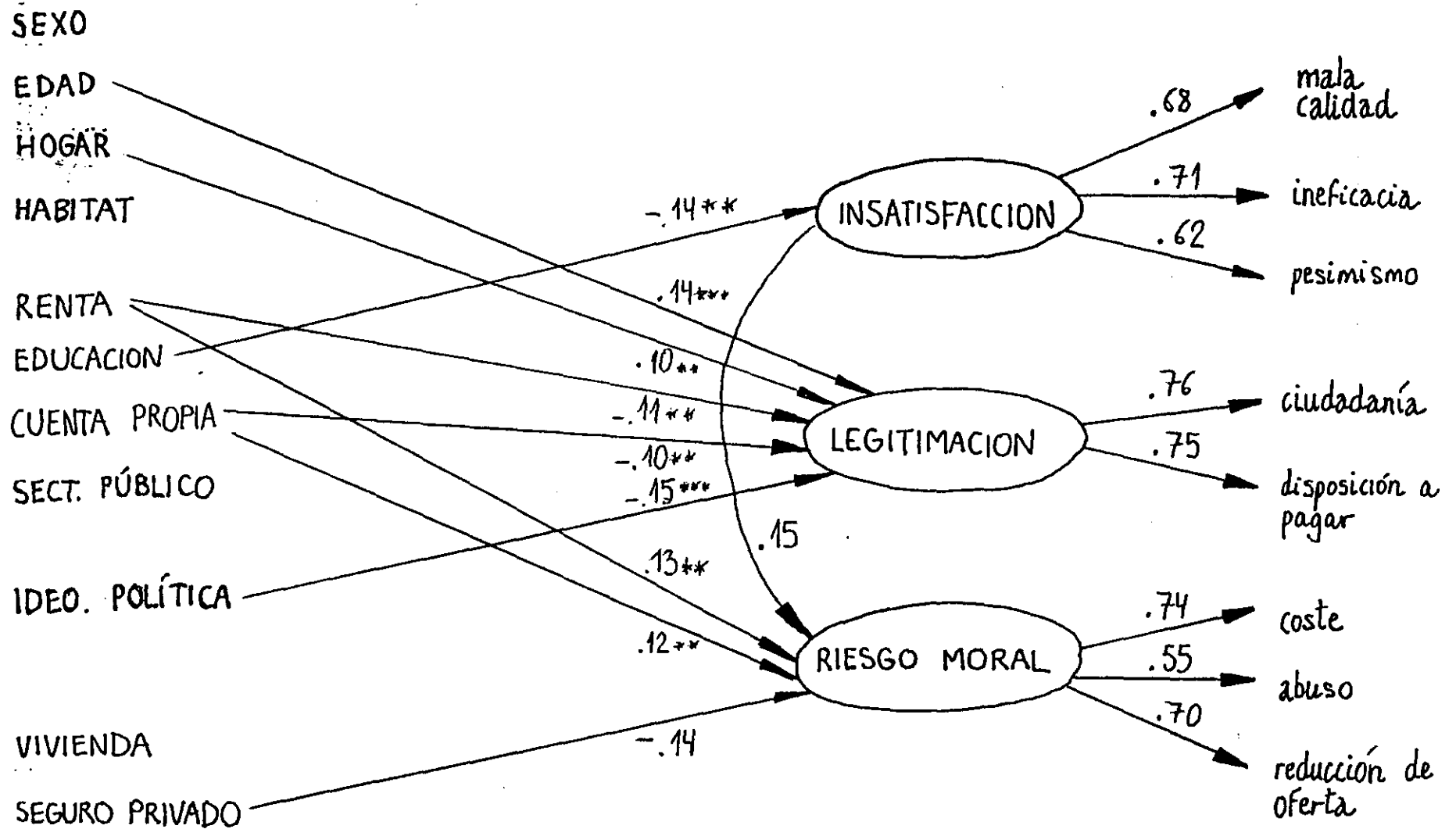
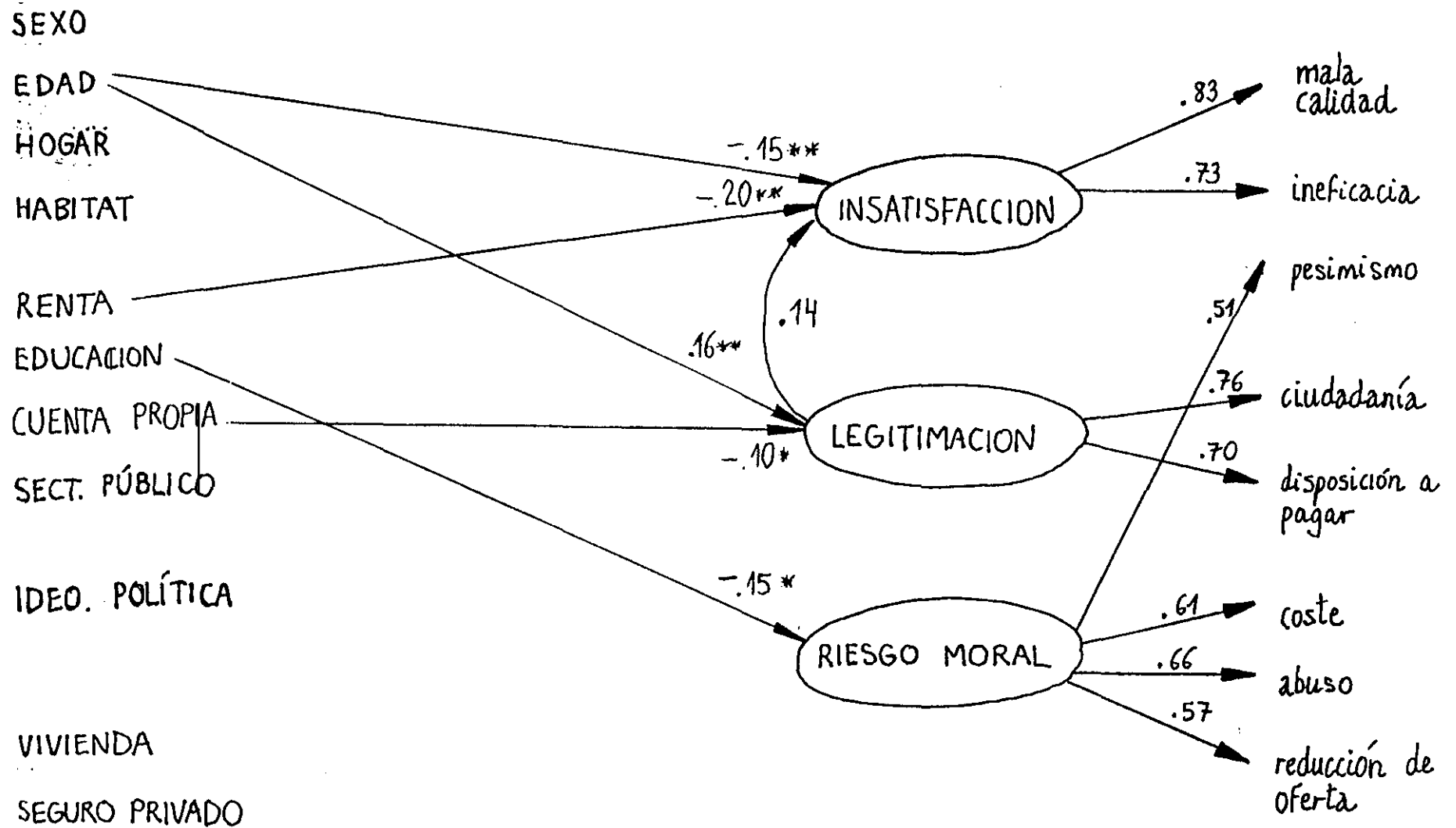
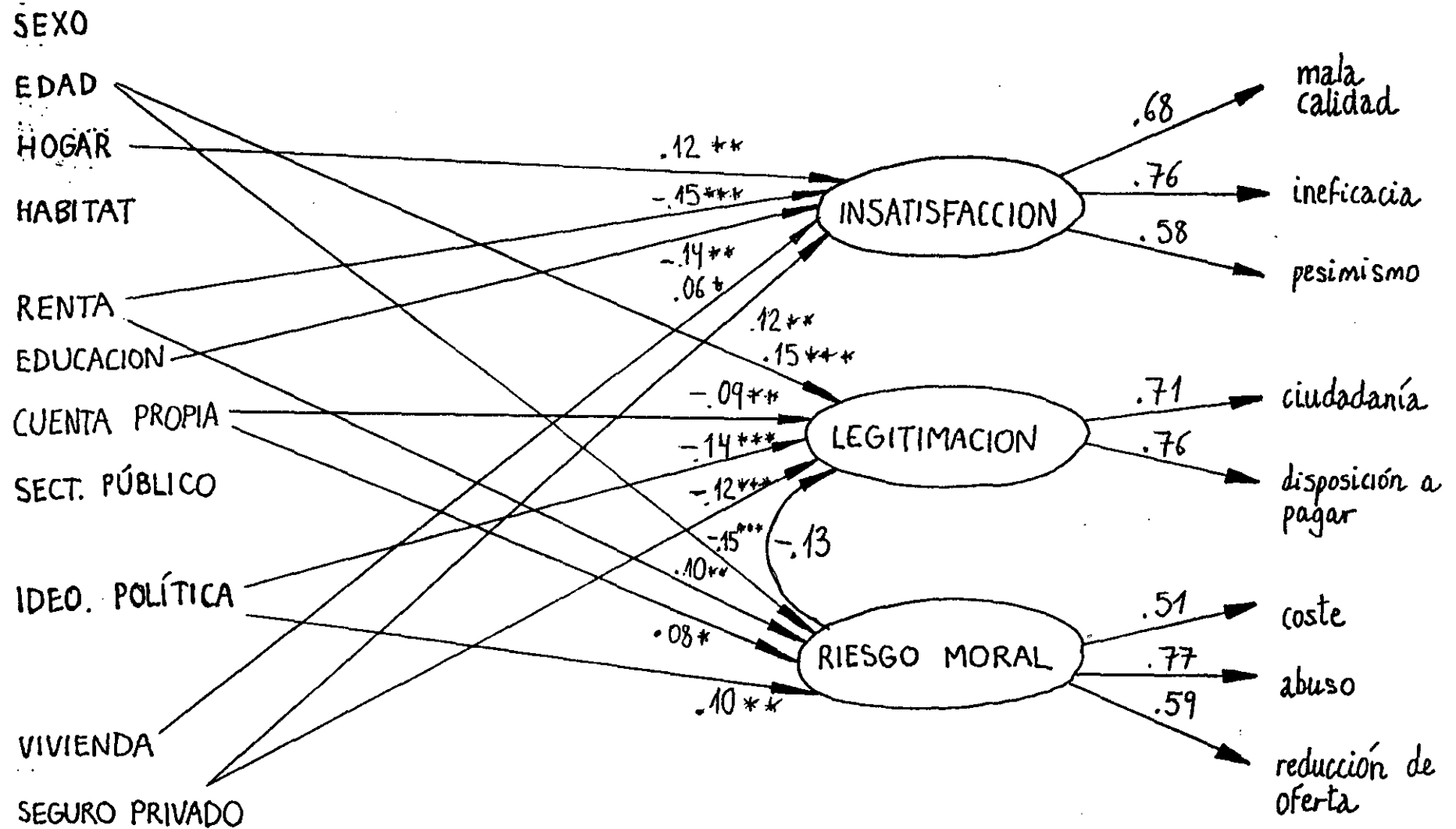


Gráfico 6.3
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
España



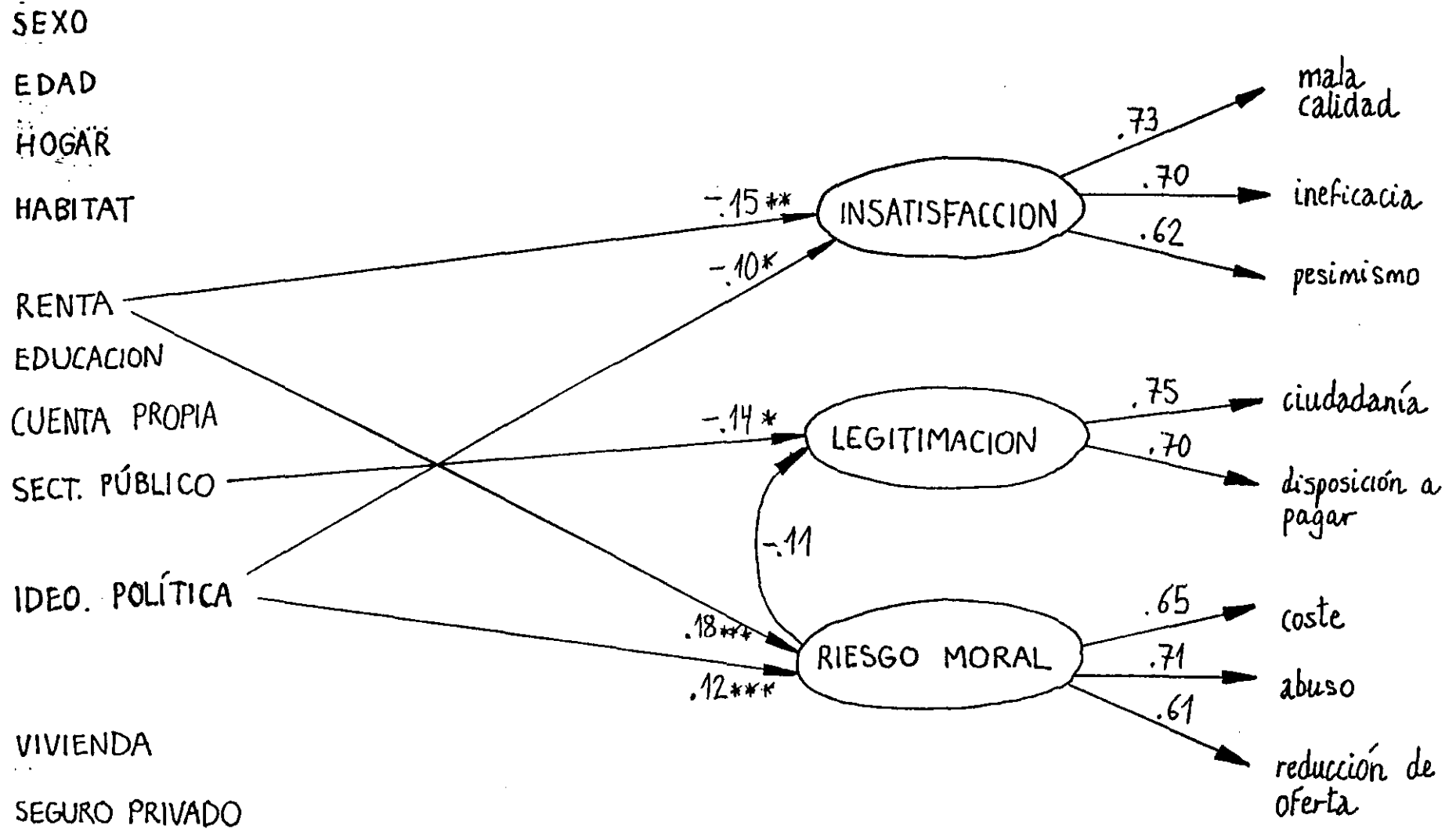
Fuente: Eurobarómetro 37.1, y elaboración propia

Gráfico 6.4
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Francia



Fuente: Eurobarómetro 37.1, y elaboración propia

Gráfico 6.5
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Grecia



Fuente: Eurobarómetro 37.1, y elaboración propia

Gráfico 6.6
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Irlanda

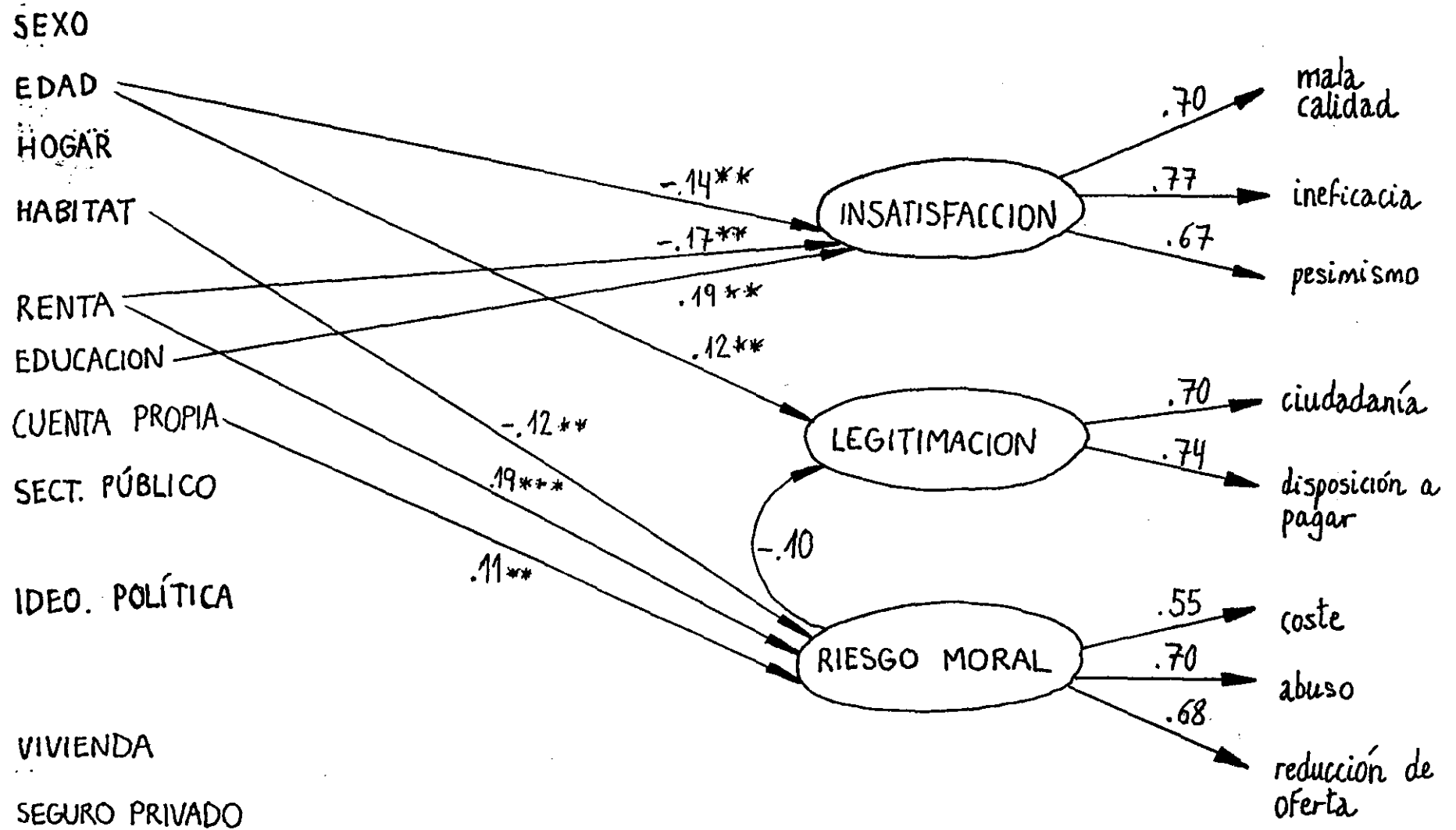
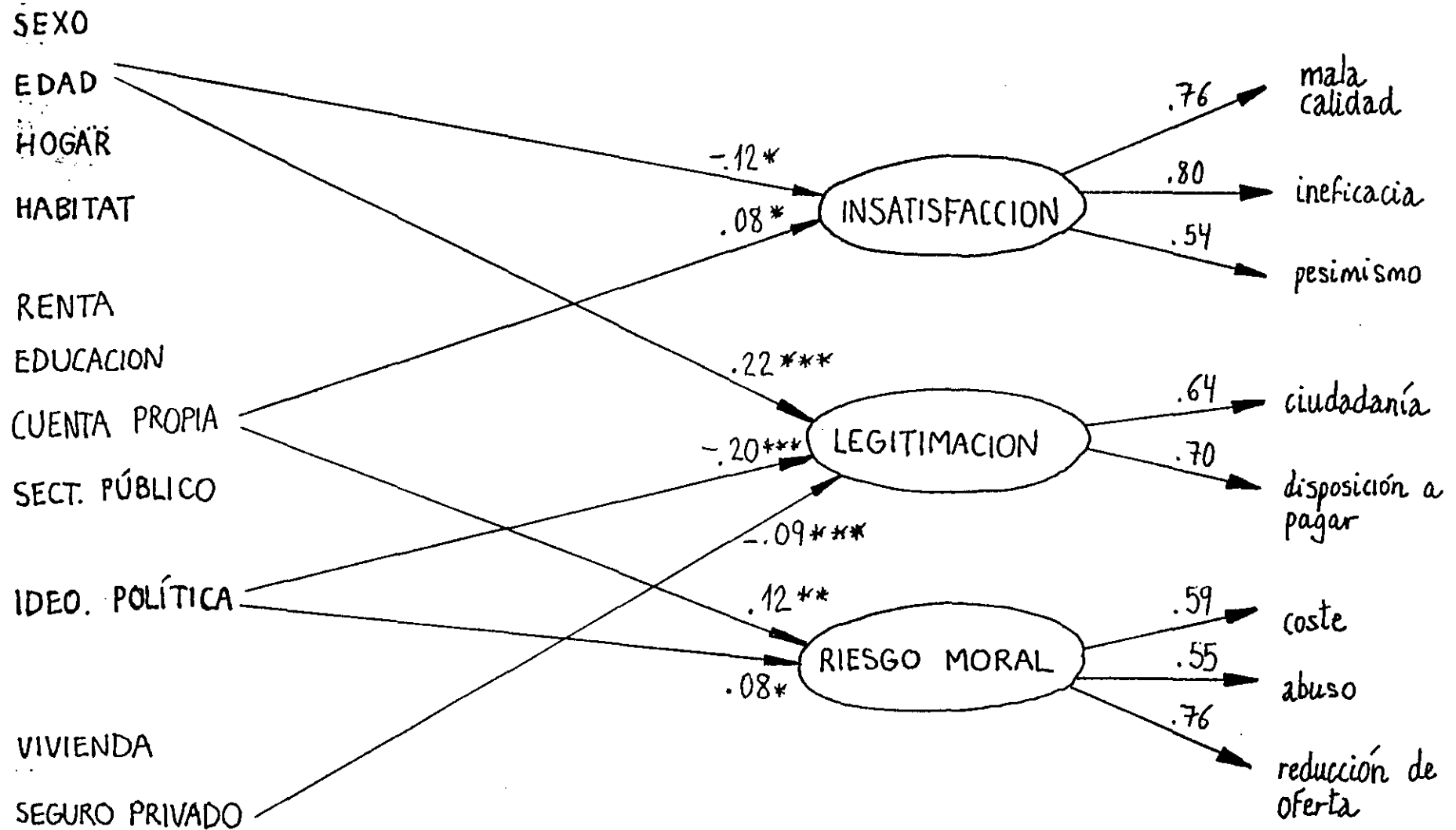


Gráfico 6.7
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Italia



Fuente: Eurobarómetro 37.1, y elaboración propia

Gráfico 6.8

ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Ex-República Democrática Alemana

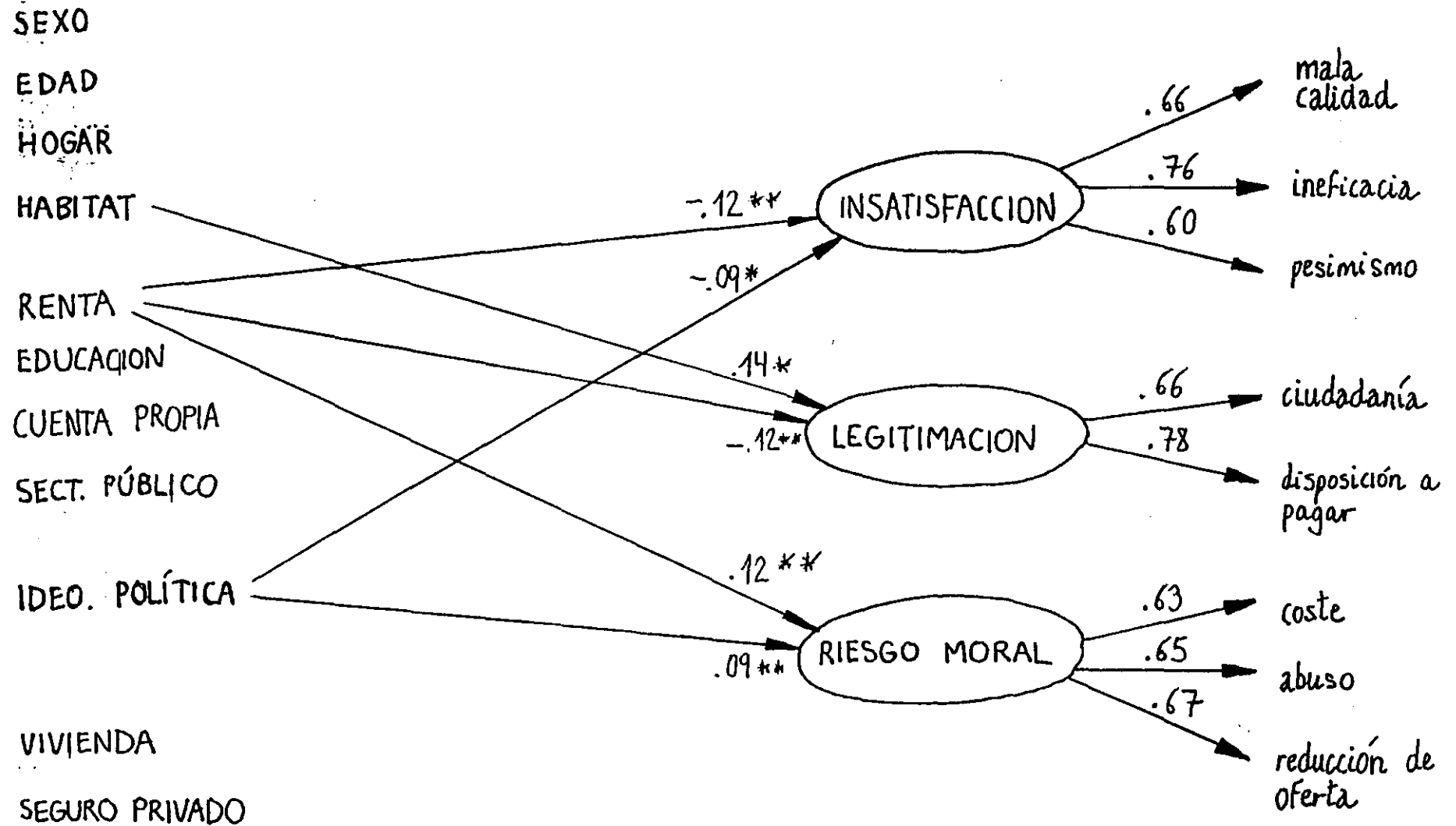


Gráfico 69
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Dinamarca

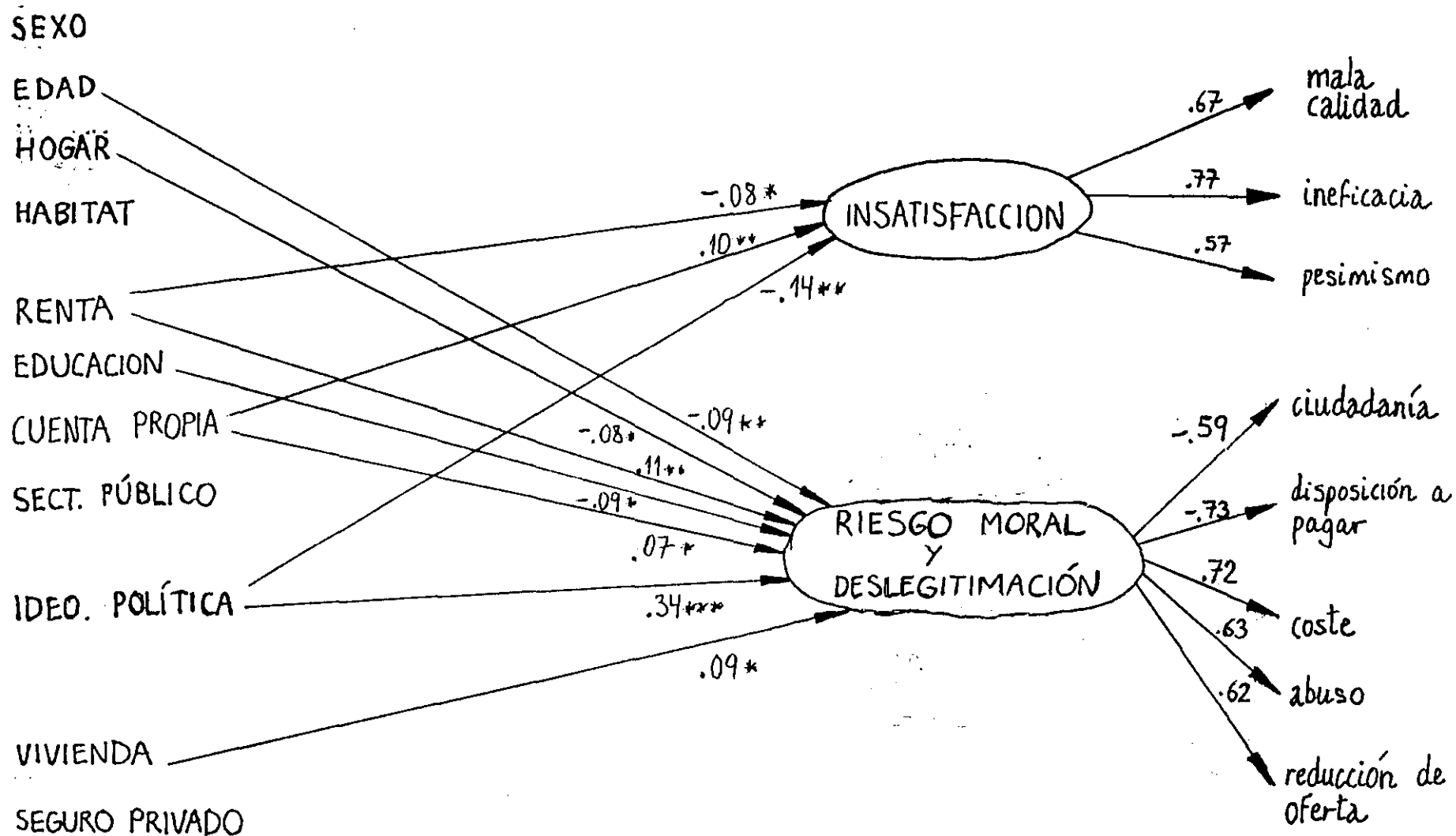


Gráfico 6.10
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Portugal

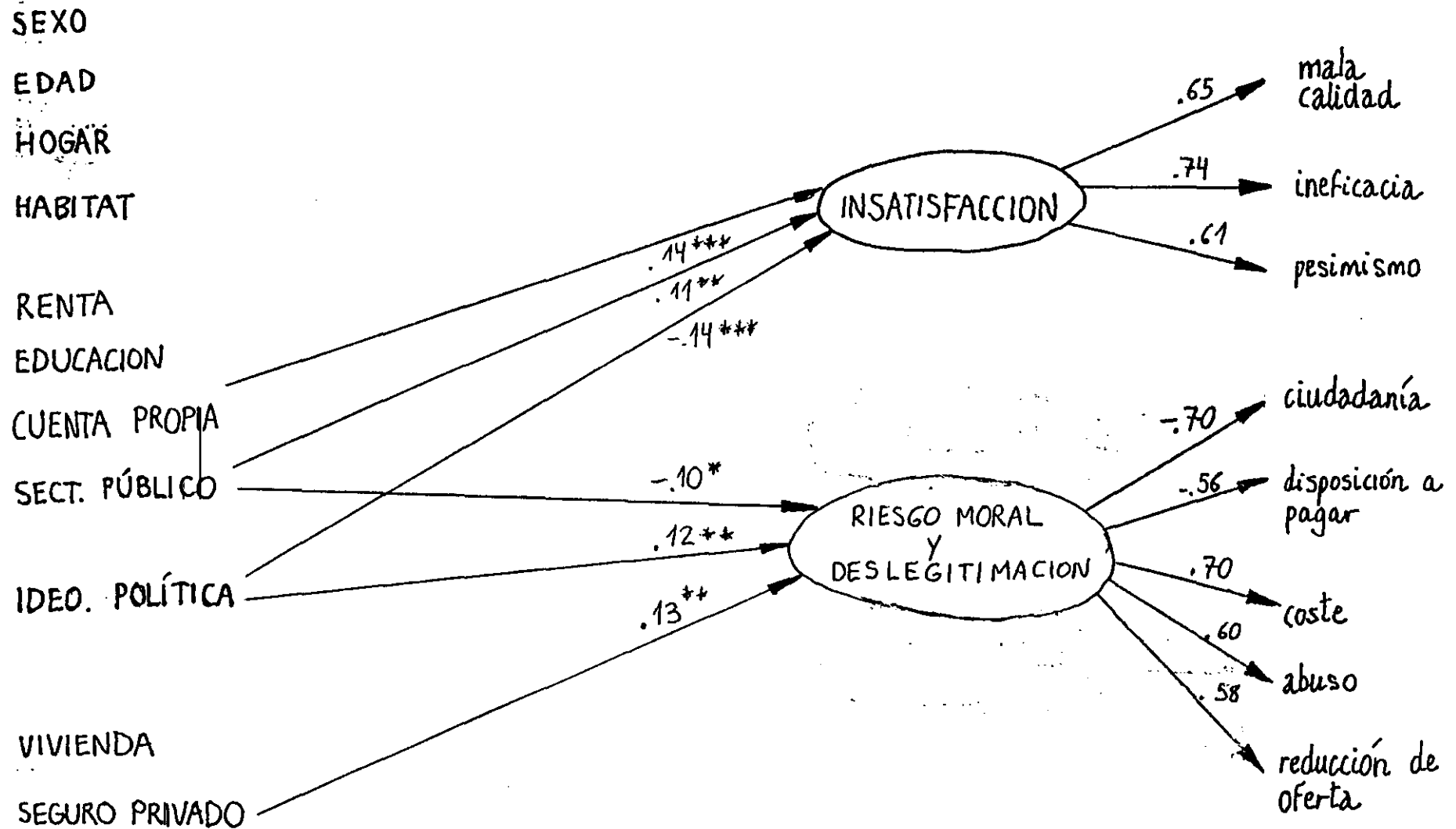
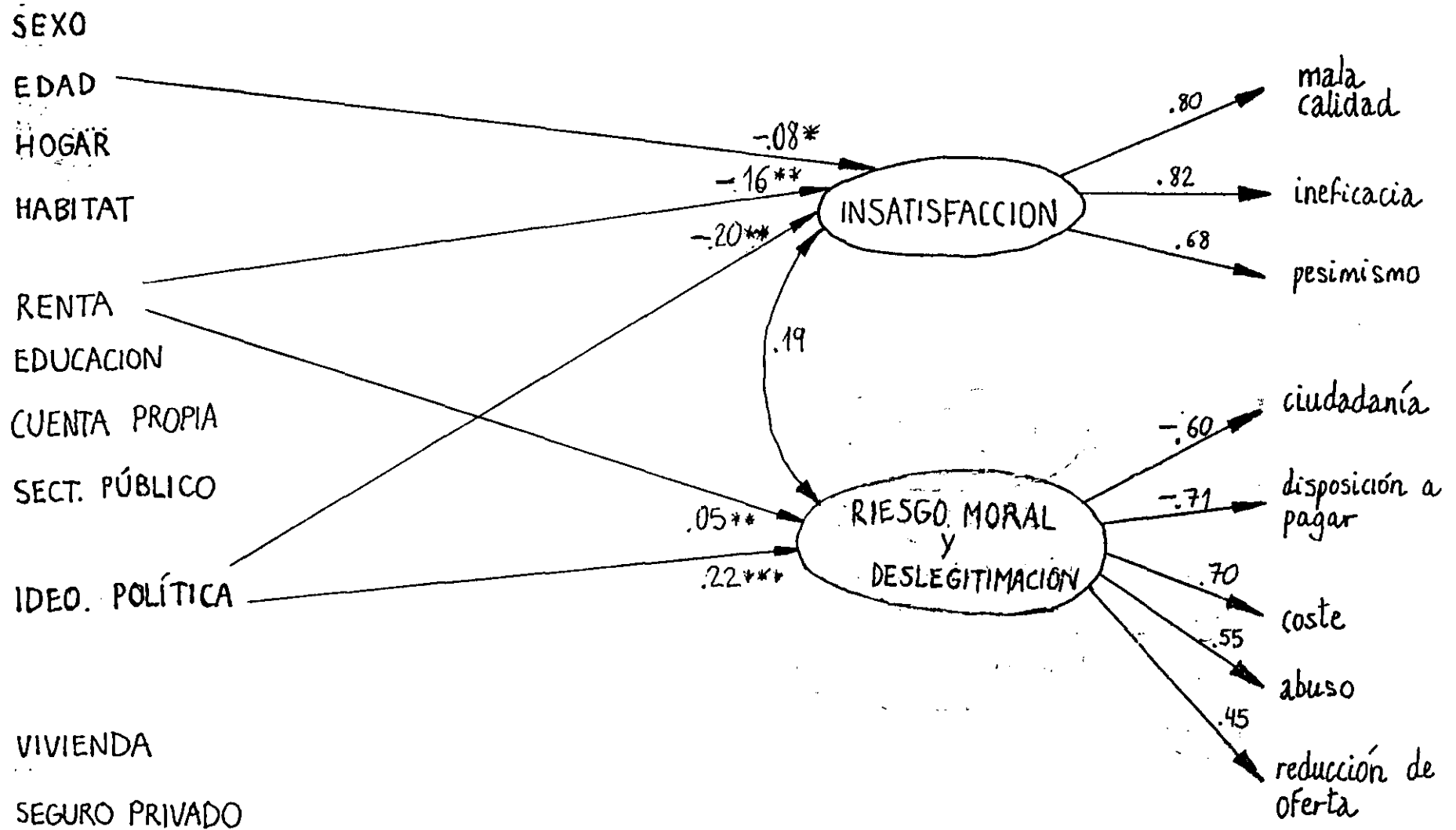
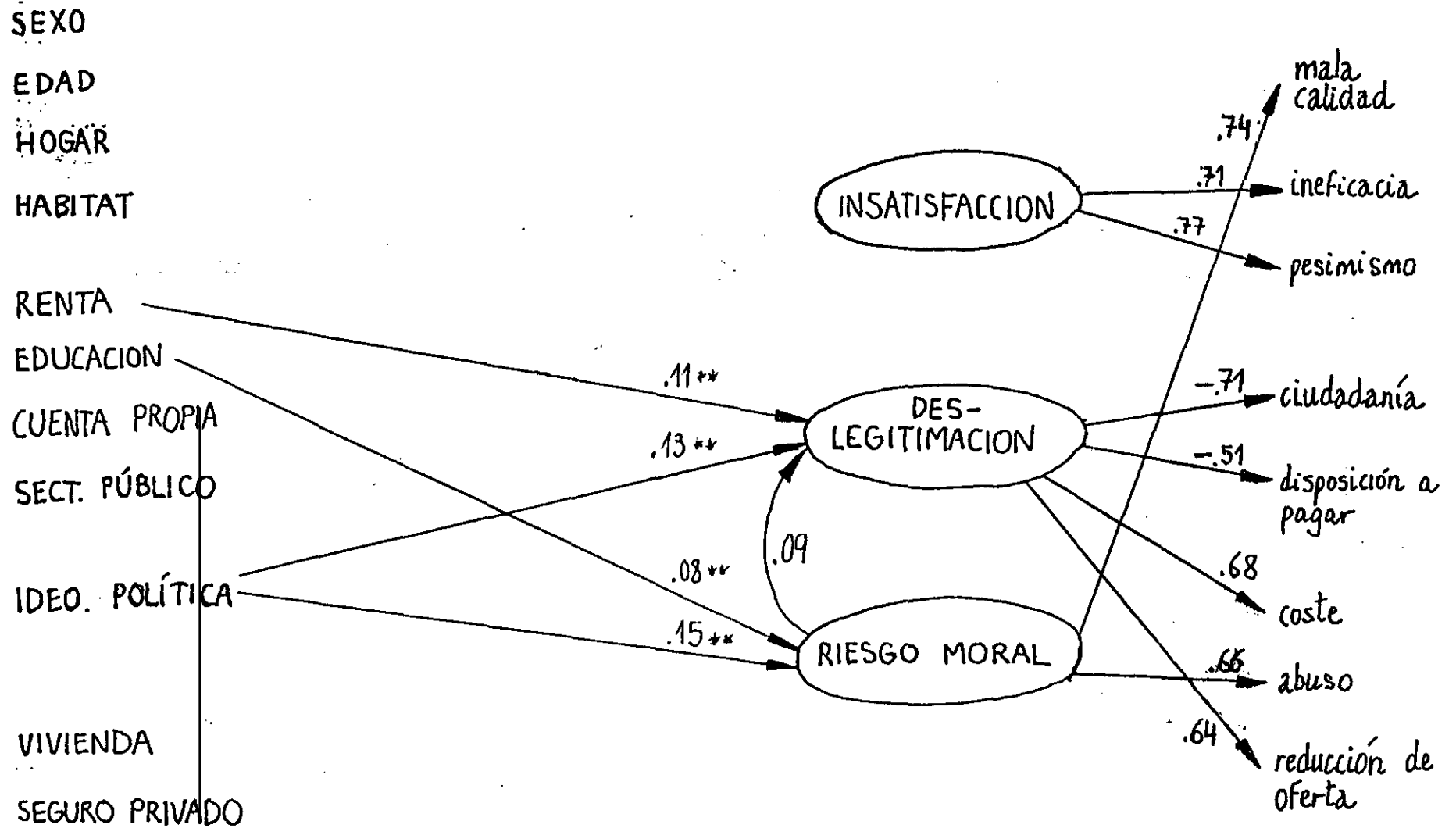


Gráfico 6.11
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Reino Unido



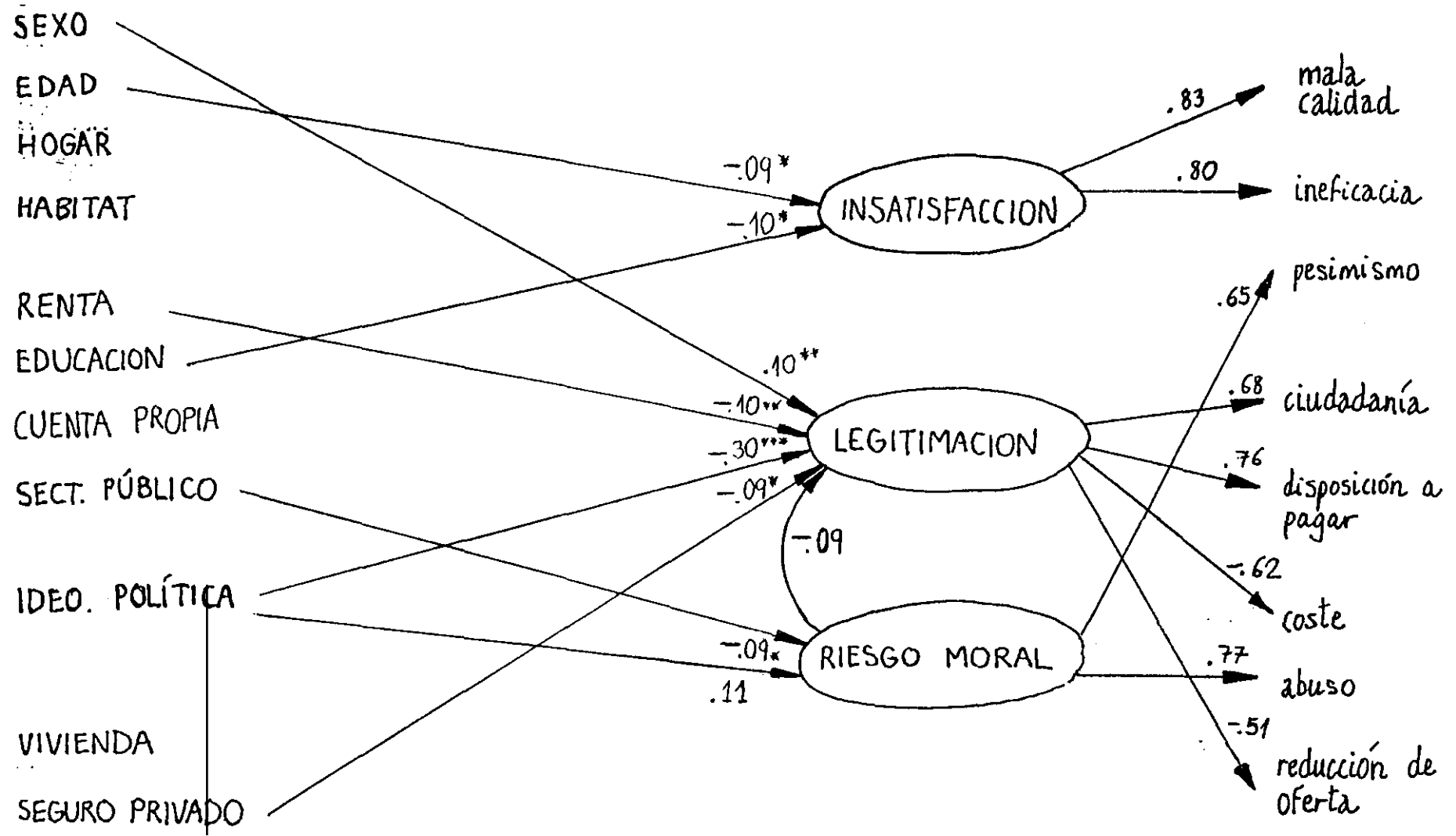
Fuente: Eurobarómetro 37.1, y elaboración propia

Gráfico 6.12
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Alemania



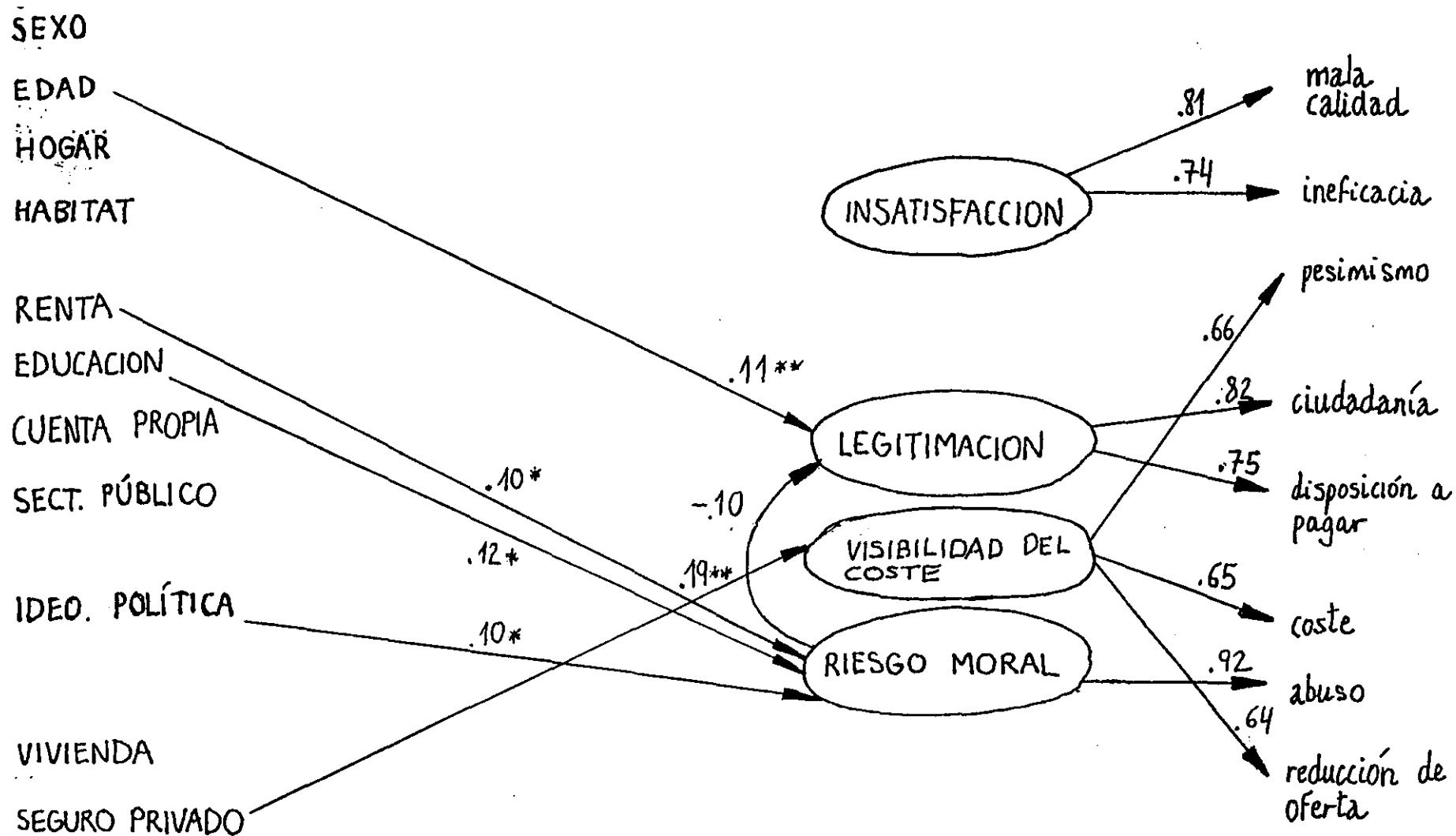
Fuente: Eurobarómetro 37.1, y elaboración propia

Gráfico 6.13
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Holanda



Fuente: Eurobarómetro 37.1, y elaboración propia

Gráfico 6.14
ANÁLISIS CAUSAL DE LA PERCEPCIÓN DE R.M.P.S.
Luxemburgo



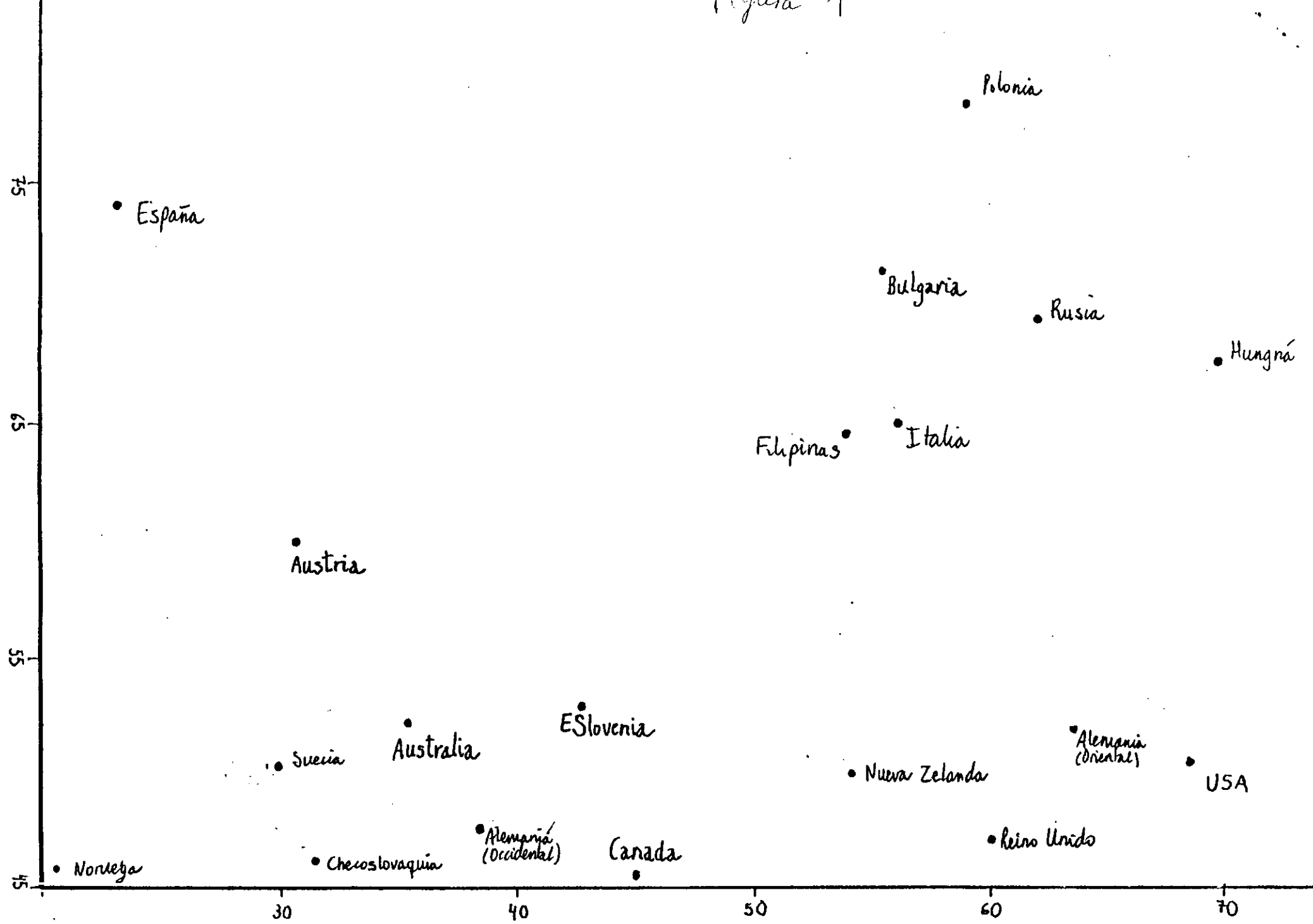
Fuente: Eurobarómetro 37.1, y elaboración propia.

6^a PARTE:
CONSISTENCIA ACTITUD-CONDUCTA:
CONSECUENCIAS POLITICAS
DE LA AMBIVALENCIA

La España fatal: fatalismo
social y fatalismo político en
España

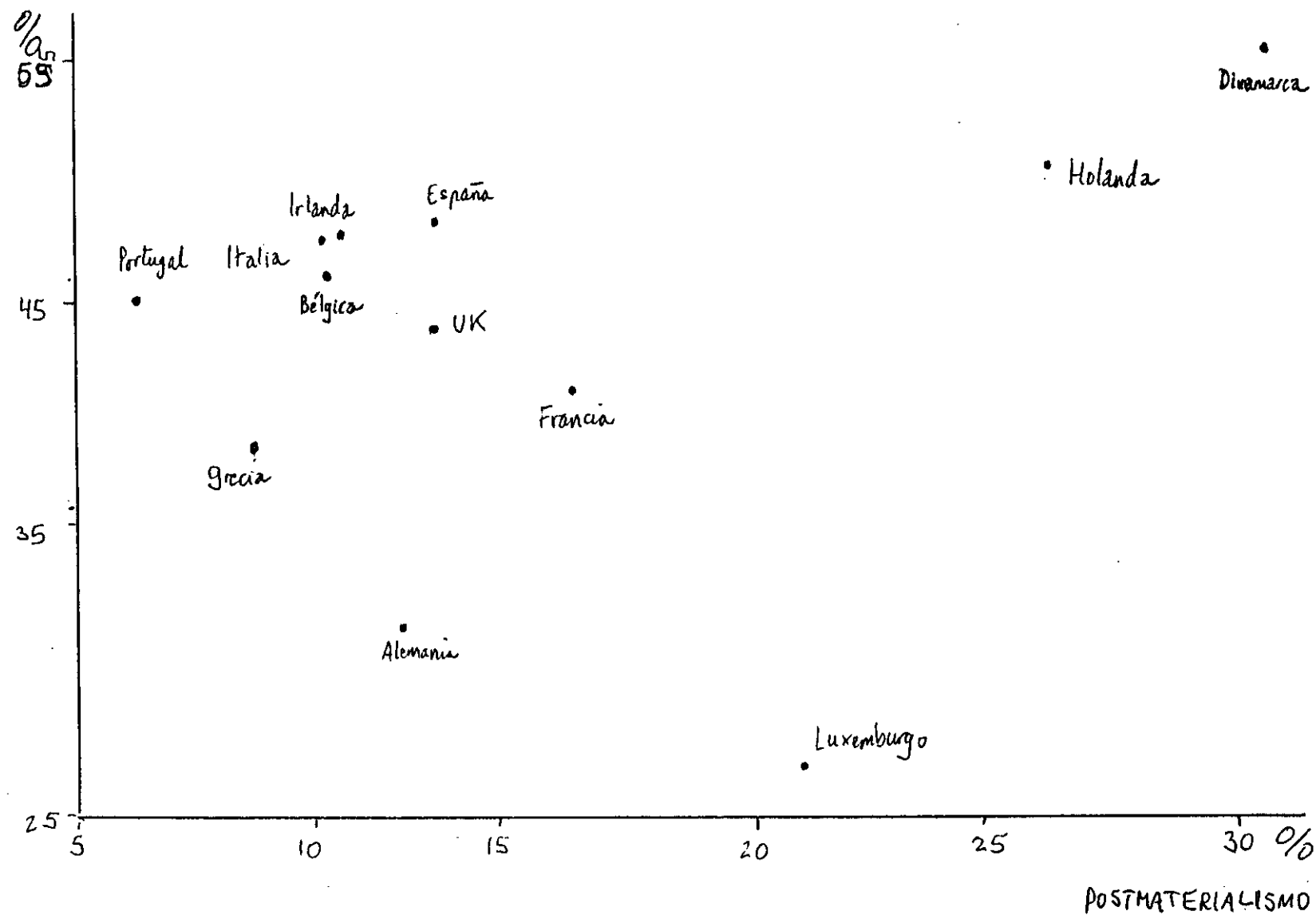
Up

EXTENSIÓN LA VINA: CAMBIA OCA



Nueva política, postmaterialismo
y ambivalencia ante el Estado de
Bienestar.

DESLEGITIMACION *

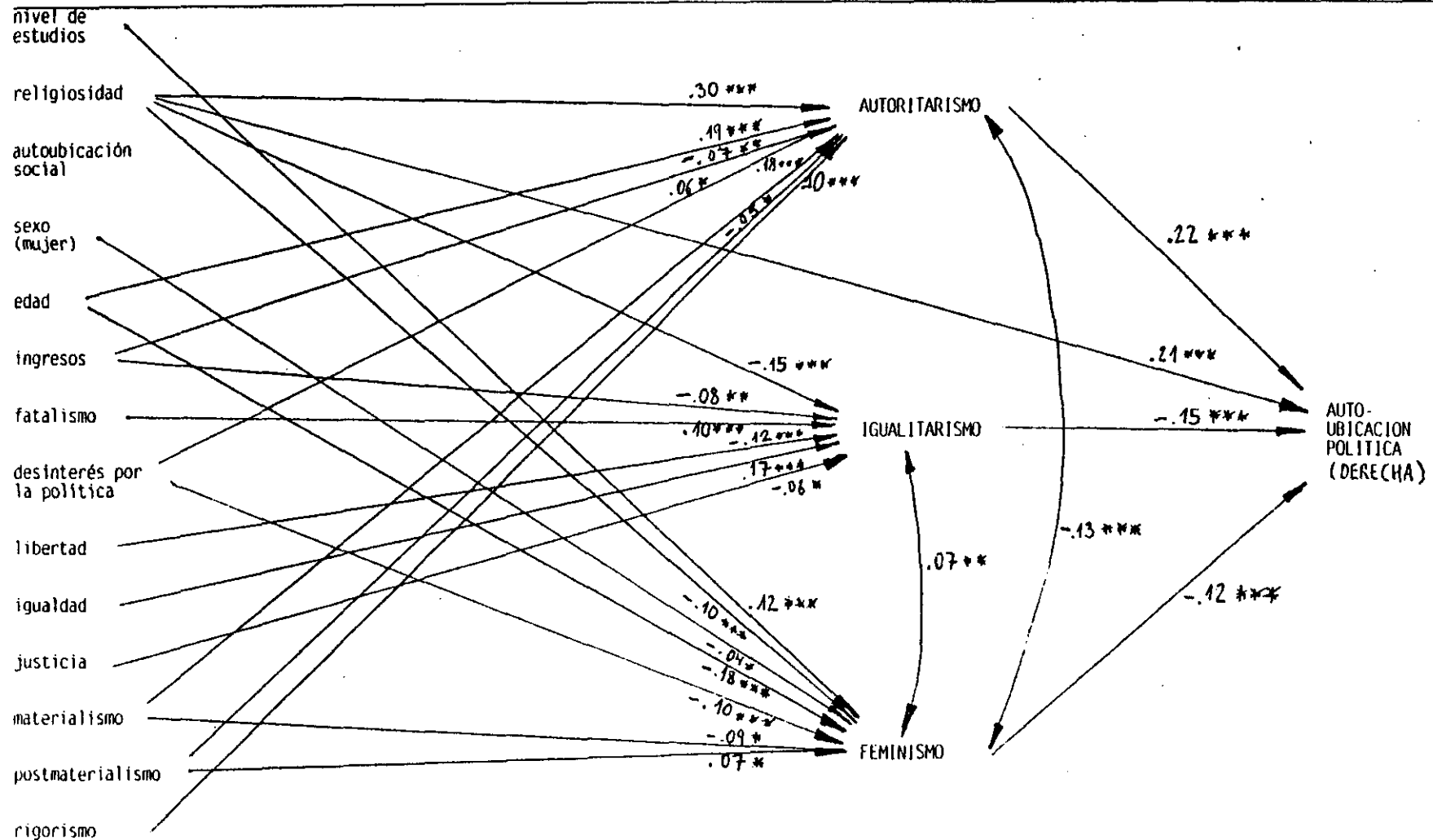


* "El Estado sólo debe garantizar un número limitado de prestaciones e incentivos que la gente se ocupe de sí misma en los otros aspectos"

Igualitarismo y autoritarismo

Autoritarismo, igualitarismo, feminismo y autoubicación política

Path analysis



FUENTE: encuesta CIS